

Chargé de projets œnotouristiques

RNCP37078 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	334, 334p
Formacode(s)	42668, 42648, 42686
Code(s) ROME	G1102, G1301, M1703, G1202, K1802
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/11/2022
Date d'échéance	23/11/2024

Certificateur(s)

UNIVERSITE DU VIN · SIRET : 32424993700016

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le chargé de projets œnotouristiques exerce au sein d'une exploitation vini-viticole ou d'une collectivité en charge du développement du tourisme local. Il élabore et anime des prestations et expériences touristiques dans des régions viticoles. Ainsi il permet la découverte conjointe du vin, des terroirs et des hommes sur le territoire où ils se situent. A la frontière du tourisme culturel et du tourisme gastronomique, il doit répondre aux attentes d'une grande variété de clientèle française et étrangère. Sa mission première est de concevoir des prestations œnotouristiques cohérentes avec la politique du domaine, les spécificités du territoire et les attentes des œnotourismes. Outre sa mission d'analyse et de conception de parcours, il anime grâce à ses connaissances en œnologie des dégustations auprès de tout type de clientèle.

ACTIVITÉS VISÉES

Conception d'une offre œnotouristique sur un territoire

Pilotage et mise en œuvre du projet œnotouristique

Conception et mise en œuvre d'une stratégie de commercialisation et de communication pour le projet œnotouristique

Animation des dégustations et promotion de la vente directe de produits

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser une étude de marché quantitative et qualitative par la collecte de sources documentaires et sur le terrain afin d'identifier les cibles et tendances comportementales.

Réaliser une étude de concurrence en fonction de critères définis dans l'étude de marché pour positionner l'offre actuelle et identifier des axes de différenciation.

Définir le rôle et la part d'activité de l'œnotourisme dans l'activité globale de l'exploitation afin de fixer des objectifs atteignables

Concevoir une prestation œnotouristique différenciante et porteuse de sens en tenant compte des spécificités de l'exploitation, de la saisonnalité, des événements locaux et en mobilisant ses connaissances du terroir afin d'attirer de nouveaux clients

Identifier les acteurs locaux potentiels pour mettre en place une mutualisation de moyens et de compétences diverses sur le territoire

Définir un modèle économique et élaborer le compte d'exploitation prévisionnel du projet à partir d'hypothèses afin de mesurer la rentabilité de l'opération

Définir et prioriser les objectifs du projet œnotouristique à l'aide d'indicateurs de performance pertinents afin de déterminer un plan d'action adapté

Planifier un projet œnotouristique en listant et hiérarchisant les tâches et les priorités afin de respecter les délais et d'optimiser son organisation

Elaborer un budget en définissant les coûts et le suivre en comparant les coûts estimés aux coûts réels afin d'analyser les écarts et mettre en place des actions correctives.

Anticiper et résoudre des problèmes de façon itérative afin de développer de nouvelles alternatives le cas échéant

Coordonner les actions des collaborateurs et partenaires grâce à des outils de communication efficaces à l'écrit et à l'oral afin d'atteindre l'objectif commun

Cibler les acteurs physiques et virtuels potentiels de revente afin d'optimiser la commercialisation du programme œnotouristique

Organiser la réservation des prestations œnotouristiques afin d'optimiser le flux de visiteurs

Elaborer des contenus et les diffuser sur les médias de communication classiques adapté en langue française et anglaise pour générer du trafic sur le site et œnotouristique

Animer la communication sur les réseaux sociaux afin de promouvoir et générer du trafic sur l'événement œnotouristique

Prévoir et organiser le panneautage et la signalétique afin de guider les œnotouristes vers l'exploitation / circuit

Négocier en B to B avec les prescripteurs et revendeurs en vue de signer des contrats de « distribution »

Organiser la dégustation dans ses aspects logistiques et matériels afin d'en optimiser le déroulement

Construire une argumentation technique et commerciale en se basant sur la dégustation analytique et la stratégie commerciale du domaine en prévision de l'animation de la dégustation

Construire le storytelling de l'exploitation viticole afin de susciter l'intérêt, l'émotion des participants lors de l'animation

Animer des dégustations, en langue française et anglaise en mobilisant ses connaissances vini-viticoles et gastronomiques afin de mettre en valeur les qualités du produit

Blocs de compétences

RNCP37078BC01 — Concevoir une offre œnotouristique sur un territoire

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une étude de marché quantitative et qualitative par la collecte de sources documentaires et sur le terrain afin d'identifier les cibles et tendances comportementales

Réaliser une étude de concurrence en fonction de critères définis dans l'étude de marché pour positionner l'offre actuelle et identifier des axes de différenciation

Définir le rôle et la part d'activité de l'œnotourisme dans l'activité globale de l'exploitation afin de fixer des objectifs atteignables

Concevoir une prestation œnotouristique différenciante et porteuse de sens en tenant compte des spécificités de l'exploitation, de la saisonnalité, des événements locaux et en mobilisant ses connaissances du terroir afin d'attirer de nouveaux clients

Identifier les acteurs locaux potentiels pour mettre en place une mutualisation de moyens et de compétences diverses sur le territoire

Définir un modèle économique et élaborer le compte d'exploitation prévisionnel du projet à partir d'hypothèses afin de mesurer la rentabilité de l'opération

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation réelle en mode projet : conception œnotouristique - remise dossier écrit et présentation orale

RNCP37078BC02 — Piloter et mettre en œuvre le projet œnotouristique

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir et prioriser les objectifs du projet œnotouristique à l'aide d'indicateurs de performance pertinents afin de déterminer un plan d'action adapté

Planifier un projet œnotouristique en listant et hiérarchisant les tâches et les priorités afin de respecter les délais et d'optimiser son organisation

Elaborer un budget en définissant les coûts et le suivre en comparant les coûts estimés aux coûts réels afin d'analyser les écarts et mettre en place des actions correctives

Anticiper et résoudre des problèmes de façon itérative afin de développer de nouvelles alternatives le cas échéant
Coordonner les actions des collaborateurs et partenaires grâce à des outils de communication efficaces à l'écrit et à l'oral afin d'atteindre l'objectif commun

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation réelle : dossier méthodologique écrit sur le pilotage de projet

RNCP37078BC03 — Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de commercialisation et de communication pour le projet œnotouristique

LISTE DE COMPÉTENCES

Cibler les acteurs physiques et virtuels potentiels de revente afin d'optimiser la commercialisation du programme œnotouristique

Organiser la réservation des prestations œnotouristiques afin d'optimiser le flux de visiteurs

Elaborer des contenus et les diffuser sur les médias de communication classiques adapté en langue française et anglaise pour générer du trafic sur le site et œnotouristique

Animer la communication sur les réseaux sociaux afin de promouvoir et générer du trafic sur l'événement œnotouristique

Prévoir et organiser le panneautage et la signalétique afin de guider les œnotouristes vers l'exploitation / circuit

Négocier en B to B avec les prescripteurs et revendeurs en vue de signer des contrats de « distribution

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation réelle : Projet de communication et soutenance orale

Mise en situation reconstituée : Entretien de négociation B to B

RNCP37078BC04 — Animer des dégustations et promouvoir la vente directe de produits

LISTE DE COMPÉTENCES

Organiser la dégustation dans ses aspects logistiques et matériels afin d'en optimiser le déroulement

Construire une argumentation technique et commerciale en se basant sur la dégustation analytique et la stratégie commerciale du domaine en prévision de l'animation de la dégustation

Construire le storytelling de l'exploitation vinicole afin de susciter l'intérêt, l'émotion des participants lors de l'animation

Animer des dégustations, en langue française et anglaise en mobilisant ses connaissances viti-viticoles et gastronomiques afin de mettre en valeur les qualités du produit

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation réelle pratique et orale : animation d'une dégustation

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Très majoritairement: Exploitations viti-viticoles (exploitations individuelles ou coopératives, groupements de producteurs, maisons de négoce)

Syndicats d'appellation ou interprofessions viticoles

Structures de développement touristique publiques : agence départementale, office du tourisme

Opérateur de tourisme privé : tour opérateur ou agence de voyage spécialisée dans l'œnotourisme, agences réceptives ou événementielles, complexe hôtelier

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Chargé/ Chef de projet œnotouristique

Responsable œnotourisme

Chargé / responsable du développement œnotouristique

Chargé / responsable de programmes œnotouristiques

Guide œnotourisme

Opérateur œnotourisme

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Sans objet

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 789 €
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports · tension 2/5 (Faible) J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme · tension 2/5 (Faible) J6X90 — Cadres des transports et du tourisme · tension 3/5 (Modérée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) V5X81 — Professionnels de l'animation socioculturelle · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	82 467
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	56 %
Familles professionnelles (FAP)	J4X63 — Employés du tourisme et agent de billetterie des transports J5X81 — Techniciens et agents de maîtrise du tourisme J6X90 — Cadres des transports et du tourisme R1X68 — Employés des services commerciaux R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique V5X81 — Professionnels de l'animation socioculturelle

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'une certification de niveau 4 (bac ou équivalent) ou justifier d'une expérience pro de 2 ans minimum en lien avec la relation client (de préférence dans le domaine du tourisme ou du vin)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est composé de 4 membres dont 2 externes professionnels de l'œnotourisme ou dirigeant d'exploitation avec une activité œnotouristique. Le président est un professionnel de l'œnotourisme.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 520 €
Selon la branche	6 000 € – 8 520 €
Prise en charge	Branches concernées

8 520 €	Valeur par défaut · 211 branches
7 057 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie
6 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	23/11/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/11/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	11	0	100 %	89 %
2020	5	0	100 %	33 %
2019	16	0	80 %	69 %
2018	7	0	86 %	71 %

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.universite-du-vin.com/charge-projets-oenotouristiques/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/37078/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	4
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	50 %
Période	02/2023 – 01/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4
Montant total engagé	21 432 €
Coût moyen par dossier	5 358 €
Durée moyenne	510 h
Période	12/2022 – 10/2023
France Travail	59 %
France compétences	26 %

