

Responsable technico-commercial en vins et produits dérivés, orientation commerce

RNCP38346 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	34513
Code(s) ROME	D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/01/2029

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le certificat de spécialisation, option « Responsable technico-commercial en vins et produits dérivés orientation commerce » recouvre les emplois suivants : technico-commerciale de maisons de négoce et des coopératives vitivinicoles, responsable ou gérant de magasin - de cave - de caveau, chef de rayon en GMS, acheteur en GMS.

L'ensemble de ces emplois exigent :

une connaissance scientifique et technique du produit.

une connaissance professionnelle de l'environnement économique et législatif de la filière.

une compétence professionnelle pour la commercialisation des vins et de leurs dérivés

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire du certificat de spécialisation option Responsable technico-commercial en vins et produits dérivés - orientation commerce est capable de réaliser les activités suivantes :

- Il réalise les activités commerciales de vente, d'achat et de marketing.
- Quand il est chef de rayon en Grande et Moyenne Surface ou gérant de magasin, il assure la gestion des stocks, l'organisation et la logistique.
- Lorsqu'il travaille dans une maison de négoce, une coopérative, une cave particulière, il organise la gestion, le transport et la distribution du produit à partir des commandes des clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise :
- Choisir les segments constituant le marché cible
- Positionner le produit
- Distribuer le produit sur le marché national et à l'extérieur
- Constituer un portefeuille de clientèle
- Utiliser les techniques de vente et de négociation :
- Réaliser une action de prospection à partir du fichier client
- Préparer l'entretien de vente et/ou de négociation
- Mener un entretien de vente et/ou de négociation
- Gérer l'activité commerciale dans le respect de la réglementation :

- Assurer la gestion matières
- Assurer la gestion administrative et financière dans le respect des réglementations
- Gérer la force de vente
- Mobiliser les connaissances techniques et économiques relatives au(x) produit(s) et/ou au(x) process dans le cadre de son activité :
- Décrire les produits commercialisés
- Situer les vins et spiritueux dans leur environnement

Blocs de compétences

RNCP38346BC01 — Participer à l'élaboration de la politique commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- choisir les segments constituant le marché cible
- positionner le produit
- distribuer le produit sur le marché national et à l'extérieur
- constituer un portefeuille de clientèle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38346BC02 — Utiliser les techniques de vente et de négociation

LISTE DE COMPÉTENCES

- réaliser une action de prospection à partir du fichier client
- préparer l'entretien de vente et/ou de négociation
- mener un entretien de vente et/ou de négociation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38346BC03 — Gérer l'activité commerciale dans le respect de la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

- assurer la gestion matières
- assurer la gestion administrative et financière dans le respect des réglementations
- gérer la force de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38346BC04 — Mobiliser les connaissances techniques et économiques relatives au(x) produit(s) et/ou au(x) process dans le cadre de son activité

LISTE DE COMPÉTENCES

- décrire les produits commercialisés
- situer les vins et spiritueux dans leur environnement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Coopératives vitivinicoles.
- Caves particulières, caveaux.
- Maison de négoce.
- Magasins spécialisés.
- Grandes et moyennes surfaces.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Technico-commercial de maison de négoce et des coopératives vitivinicoles ou commercial, agent commercial,

assistant commercial.

- Responsable ou gérant de magasin, de caveau, de cave.
- Chef de rayon en Grande et Moyenne Surface.
- Acheteur en Grande et Moyenne Surface.

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)	Élevée (4/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 556 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 127
Jugés difficiles à recruter	41 %
Emplois saisonniers	2 %
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux R4X91 — Technico-commerciaux

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Conformément à l'article D. 811-167-3-1 du code rural et de la pêche maritime

, lorsque le certificat de spécialisation agricole est demandé par la voie de l'apprentissage ou de la formation continue, les candidats doivent justifier lors de leur entrée en formation :

1° Soit de la possession de l'un des diplômes figurant sur la liste fixée ci-après :

- d'un brevet de technicien supérieur agricole « viticulture - oenologie » ;

2° Soit, sur décision du directeur régional de l'agriculture et de la forêt, de la possession d'un diplôme ou titre homologué de niveau au moins équivalent, de spécialité voisine, ou d'attestation de suivi de formations reconnues dans les conventions collectives ;

3° Soit de l'équivalent d'une année d'activité professionnelle salariée, non salariée, bénévole ou de volontariat à temps plein dans un emploi en rapport direct avec le contenu et le niveau de l'un des diplômes figurant sur la liste fixée par l'arrêté de création de l'option. Ils doivent en outre satisfaire aux évaluations de prérequis organisées par le centre. Le directeur régional de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt détermine la recevabilité des justificatifs présentés. Pour les candidats ne répondant pas aux conditions énumérées ci-dessus, une décision dérogatoire à l'entrée en formation peut être prise par le directeur régional de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt/directeur de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt, conformément aux dispositions de l'article D. 811-167-3-2 du code rural et de la pêche maritime susvisé.

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

Le jury, présidé par un fonctionnaire de catégorie A membre de l'enseignement agricole public, est désigné par le directeur régional de

l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt. Il est souverain dans

ses délibérations prises dans le cadre de la réglementation en vigueur.

Les membres du jury sont choisis paritairément parmi :

- des membres de l'enseignement et de la formation professionnelle

aux métiers de l'agriculture, de la forêt, de la nature et des territoires. Les membres de l'enseignement et de la formation professionnelle agricoles publics doivent représenter au moins la moitié de cette catégorie ;

- des professionnels du secteur d'activité concerné par le certificat de spécialisation agricole, à parité employeurs et salariés, sauf dispositions particulières prévues dans l'arrêté de création de l'option du certificat de spécialisation agricole.

Le jury, en tant que de besoin, peut s'adjoindre à titre consultatif des experts spécialisés.

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	8 500 €
Prise en charge	Branches concernées
8 500 €	Valeur par défaut · 213 branches

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	01/01/2029
Date de dernière délivrance possible	01/01/2030

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP2291

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38346/>