

Commercialisation des vins

RNCP38853 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	CS — Certificat de spécialisation
Code(s) NSF	221
Formacode(s)	21510, 21540
Code(s) ROME	D1106
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

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGECE CHARLES PEGUY	428667398 00013	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT PUBLIC LOCAL D'ENSEIGNEMENT ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLES DE MONTPELLIER-ORB-HERAULT	193401288 00074	Former et organiser l'évaluation
LYCEE AGRICOLE ET VITICOLE DE LA GABILLIERE	193708781 00029	Former et organiser l'évaluation
LYCEE PROFESSIONNEL AGRICOLE EDGARD PISANI	194909636 00012	Former et organiser l'évaluation
LYCEE VITICOLE DE LA CHAMPAGNE	195112198 00013	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La commercialisation des vins est une activité qui concerne de nombreux métiers en rapport avec le vin :

- Le producteur : (qui transforme et vend ses produits)
- Le vendeur
- Le VRP multi-cartes
- Animateur promoteur

Le professionnel peut développer ses compétences en fonction de son autonomie dans la structure, de ses goûts personnels, sa créativité artistique et son aisance devant le client.

D'une manière générale ses compétences professionnelles peuvent varier selon : la taille de l'entreprise, le statut, l'évolution des technologies, des méthodes de travail, de la réglementation utilisées dans la distribution (informatisation, automatisation des entrepôts, réglementation européenne voire internationale, concept-qualité...), les modifications de comportements des consommateurs face au choix de la concurrence, de son goût... (nouvelles exigences de la clientèle en matière de service, de qualité des produits, de prix et de gamme de produits) et la

complexité croissante des produits commercialisés.

ACTIVITÉS VISÉES

Force de vente

- Il prépare l'acte de vente et de négociation

Il met en oeuvre le fichier client et pose les bases de la relation commerciale

- Il rencontre une clientèle variée et pour cela il analyse les phases de la négociation
- Il peut être amené à participer à l'animation de stands (foires, dégustation au caveau...)
- Il applique la réglementation et la législation liées aux ventes.

D'une manière générale, il explique à ses clients l'origine du produit, ses modes d'élaboration, d'élevage et de conservation.

Gestion - organisation

- Il assure la gestion des stocks
- Il effectue les contrôles quantitatifs et qualitatifs des produits à commercialiser
- Il met en place le service des linéaires (dans le cas d'un magasin ou caveau)
- Il réalise des opérations de gestion comptable, financière et administrative liées aux ventes
- Il utilise les moyens de communication
- Il utilise l'outil informatique pour notamment sa gestion des stocks, sa gestion financière ou comptable
- Il peut être amené à organiser une manifestation (stands, foires, promotions...)

Marketing

- Il s'informe sur l'évolution des marchés et celle de la réglementation
- Il participe de manière générale à la stratégie de l'entreprise
- Il adapte ses produits et ses méthodes commerciales en fonction du public visé.
- Il peut être amené à intervenir sur des marchés étrangers et, dans ce cas précis, s'adapte à la législation du pays concerné. Pour ce faire, il a des notions de commerce international afin de savoir où se renseigner et comment agir (DGDRF, réglementations...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise

- s'informer sur l'évolution du marché des vins en France et dans le monde
- présenter les éléments de la stratégie commerciale d'une entreprise
- déterminer les méthodes commerciales adaptés au public visé et à la politique définie par l'entreprise

Utiliser les techniques de vente et de négociation

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

Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation

- gérer les stocks
- gérer les expéditions et les règlements
- gérer le point de vente

Présenter les différents types de vins

- localiser les zones de production
- décrire le mode d'élaboration de certains types de vins
- identifier les caractéristiques du vin par une dégustation

Blocs de compétences

RNCP38853BC01 — Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise

LISTE DE COMPÉTENCES

- s'informer sur l'évolution du marché des vins en France et dans le monde
- présenter les éléments de la stratégie commerciale d'une entreprise
- déterminer les méthodes commerciales adaptées au public visé et à la politique définie par l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38853BC02 — Utiliser les techniques de vente et de négociation

LISTE DE COMPÉTENCES

- réaliser une action de prospection à partir d'un fichier prospects
- 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

RNCP38853BC03 — Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation

LISTE DE COMPÉTENCES

- gérer les stocks
- gérer les expéditions et les règlements
- gérer le point de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

RNCP38853BC04 — Présenter les différents types de vins

LISTE DE COMPÉTENCES

- localiser les zones de production
- décrire le mode d'élaboration de certains types de vins
- identifier les caractéristiques du vin par une dégustation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les caves particulières, les coopératives vinicoles et leurs unions, les maisons de négoce, les magasins spécialisés en vente de vins et spiritueux et les cabinets conseils.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur : on rencontre parfois le terme de "caviste".
- VRP multicartes : ce représentant travaille pour une entreprise ou plusieurs sociétés et doit vendre ses produits. Il utilise donc toutes les techniques de vente et ses connaissances sur le vin, nécessaires pour convaincre le client. Il organise son plan de prospection et ses déplacements en se fixant des priorités pour atteindre des objectifs préalablement fixés.
- animateur promoteur : Cet animateur doit maîtriser parfaitement les connaissances techniques sur le produit, mais aussi savoir le vendre en le faisant déguster. Il s'agit le plus souvent de missions courtes, liées à une promotion en grande distribution, une foire, un salon.
- Les compétences peuvent aussi être valorisées par un producteur qui transforme et vend ses produits.

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 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €

Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

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 baccalauréat professionnel option « vigne et vin »
- d'un brevet de technicien agricole option « production » qualification professionnelle « viticulture œnologie »
- d'un brevet professionnel professionnelle « viticulture œnologie »
- d'un brevet de technicien supérieur agricole, option « viticulture œnologie »

2° Soit de la possession d'un diplôme obtenu en France ou à l'étranger autre que ceux figurant sur la liste fixée par l'arrêté de création de l'option, de niveau au moins équivalent et en rapport avec les diplômes figurant sur la liste fixée par l'arrêté de création de l'option ;

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 pour le certificat de spécialisation option « pilotage de machines agricoles et travaux mécanisés à haute technicité » 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 composé d'enseignants d'établissements agricoles publics et privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au baccalauréat professionnel agricole, et, pour moitié, au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

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	7 720 €
--------------------------------	---------

Selon la branche 6 730 € – 8 103 €

Prise en charge	Branches concernées
7 720 €	Valeur par défaut · 206 branches
7 270 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
8 103 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
7 990 €	CPNEFP des commerces de gros
7 740 €	CPNE des Vins et Spiritueux
7 700 €	CPNEFP de la branche des distributeurs conseils hors domicile
6 730 €	CPNE de l'agriculture

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
RNCP2272

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF
<https://chlorofil.fr>

Fiche officielle (France Compétences)
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38853/>

Où se former

Formations référencées	5
Organismes	3
Régions couvertes	1
Prix indicatif	800 € – 3 650 €
Durée	145 – 420 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Se former en apprentissage

Formations en apprentissage	3
Organismes gestionnaires (CFA)	3
Organismes formateurs	3
Régions couvertes	3

Départements couverts	3
Organismes certifiés Qualiopi	3
Sessions	de 09/2026 à 07/2028

Catalogue des formations en apprentissage — réseau des Carif-Oref. Sans frais pour l'alternant : formation financée par l'OPCO de la branche (NPEC).

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	29
Parcours menés à terme	29
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2024 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	31
Montant total engagé	30 478 €
Coût moyen par dossier	983 €
Durée moyenne	41 h
Période	06/2024 – 04/2026
France compétences	91 %
Reste à charge titulaire	9 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.