

Conseiller commercial en vins et spiritueux

RNCP42066 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Code(s) NSF	211w
Formacode(s)	21540
Code(s) ROME	G1804, M1705, M1707, M1706, M1703
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	01/04/2026
Date d'échéance	01/04/2029

Certificateur(s)

INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE (I.F.C.O.) · SIRET : 49155472100036

Partenaires habilités

3 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 3 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
IFCO-PARIS	7504020420002 2	Former et organiser l'évaluation
INSTITUT DE FORMATION EN COMMERCE & OENOLOGIE (I.F.C.O.)	4915547210003 6	Former et organiser l'évaluation
OPTIMALISE FORMATION	5026082500002 8	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le secteur des vins et spiritueux constitue l'un des piliers de l'économie agroalimentaire française au travers d'un maillage territorial dense et un réseau commercial multiforme incluant maisons de négoce, producteurs, coopératives, cavistes, réseaux de distribution, CHR et œnotourisme.

Dans ce contexte, les entreprises expriment un besoin constant en professionnels capables d'allier expertise produit, compétences commerciales et maîtrise des enjeux de distribution.

Les recruteurs soulignent un déficit de profils opérationnels immédiatement autonomes, capables de comprendre la technicité du produit (viticulture, vinification, réglementation, appellations), conduire un cycle de vente complet, conseiller et fidéliser une clientèle professionnelle ou grand public, représenter la marque et valoriser les territoires.

La certification répond à ce besoin en formant des commerciaux spécialisés combinant compétence technique, posture commerciale, communication, maîtrise de la dégustation, et adaptation aux circuits de distribution.

ACTIVITÉS VISÉES

Analyser les marchés du vin et les tendances du marché des vins et des spiritueux

Etude de marchés des vins et des spiritueux

Connaissance des techniques viticoles

Connaissance des produits viticoles

Gérer un point de vente de vins et spiritueux

Sélection de produits à commercialiser
Agencement d'un point de vente,
Accueil de clients et animation de rayons
Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux
Sélection de produits auprès de fournisseurs
Négociation d'achats de vins et spiritueux auprès de négociants ou de producteurs
Gérer la communication et le marketing d'un point de vente puis fidéliser la clientèle
Fidélisation de la clientèle d'un point de vente
Mise en place et gestion d'opérations marketing et de communication

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser les marchés du vin, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché des vins et des spiritueux
Maîtriser des outils de recherche sur internet (moteurs de recherche, annuaires en lignes, sites spécialisés et de fournisseurs, etc.) pour réaliser les études de marché et des veilles concurrentielles
Développer un réseau de partenaires pour obtenir des informations sur de nouveaux produits de qualité régionaux ou internationaux
Rencontrer des producteurs et analyser la qualité de leur production ainsi que le potentiel commercial
Maîtriser la communication verbale et les techniques de négociation pour assurer les interactions avec des producteurs et fournisseurs de vins et spiritueux
Planifier des tournées de visites de producteurs
Déguster des vins et spiritueux dans le but de les commercialiser
Déterminer des caractéristiques (goût, texture en bouche, etc.) de vins et spiritueux lors de dégustations pour identifier un possible intérêt commercial
Etudier l'état du marché dans une région afin d'évaluer des possibilités de vente de productions de vins Savoir évaluer et estimer le prix d'un alcool en fonction de l'état du marché
Gérer un point de vente de vins et spiritueux
Sélectionner des alcools pour son catalogue en fonction de sa clientèle et du positionnement
Déterminer des profils cibles de clients
Prévoir et mettre en œuvre des aménagements pour assurer la visibilité et accroître les ventes
Gérer les commandes et les stocks
Concevoir des assortiments de vins pour accroître la rentabilité de son activité
Accueillir, informer et conseiller les clients y compris en situation de handicap, en adaptant sa posture et ses réponses à ses besoins
Présenter des vins et les méthodes utilisées pour la vinification
Programmer des animations et des dégustations pour attirer de nouveaux prospects
Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux
Rechercher des producteurs et ou des négociants de types de vins et d'alcools
Contrôler la qualité de produits en fonction des années
Définir les
commandes en lien avec la gestion du point de vente
Identifier les vins et spiritueux correspondant aux demandes de clients
Négocier les conditions commerciales auprès des fournisseurs
Gérer les délais crédits et fournisseurs
Gérer la communication et le marketing d'un point de vente puis fidéliser la clientèle
Constituer une base de données de clients et de partenaires pour collecter des informations primaires et secondaires sur ses clients
Concevoir des campagnes de promotion (newsletter, présentation sur des sites Internet, etc.)
Programmer des événements promotionnels autour des vins et des spiritueux
Rédiger des courriels commerciaux
Réaliser des documents de communication
Gérer un planning de suivi clientèle
Fidéliser des clients en assurant une écoute et une disponibilité

Blocs de compétences

RNCP42066BC01 — Analyser les marchés du vin, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché des vins et des spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Maîtriser des outils de recherche sur internet (moteurs de recherche, annuaires en lignes, sites spécialisés et de fournisseurs, etc.) pour réaliser les études de marché et des veilles concurrentielles

Développer un réseau de partenaires pour obtenir des informations sur de nouveaux produits de qualité régionaux ou internationaux

Rencontrer des producteurs et analyser la qualité de leur production ainsi que le potentiel commercial

Maîtriser la communication verbale et les techniques de négociation pour assurer les interactions avec des producteurs et fournisseurs de vins et spiritueux

Planifier des tournées de visites de producteurs

Déguster des vins et spiritueux dans le but de les commercialiser

Déterminer des caractéristiques (goût, texture en bouche, etc.) de vins et spiritueux lors de dégustations pour identifier un possible intérêt commercial

Etudier l'état du marché dans une région afin d'évaluer des possibilités de vente de productions de vins Savoir évaluer et estimer le prix d'un alcool en fonction de l'état du marché

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une mise en situation et d'un corpus de documents, le candidat doit effectuer une étude de marché en lien avec une zone géographique imposée.

Il décrit les techniques vitivinicoles utilisées par une exploitation de la zone géographique donnée.

Une deuxième partie de l'évaluation consiste en une épreuve pratique restituée à l'écrit.

Le candidat devra à l'aveugle, effectuer un commentaire de dégustation de deux vins ou spiritueux proposés en lien avec la zone géographique.

RNCP42066BC02 — Gérer un point de vente de vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Sélectionner des alcools pour son catalogue en fonction de sa clientèle et du positionnement

Déterminer des profils cibles de clients

Prévoir et mettre en œuvre des aménagements pour assurer la visibilité et accroître les ventes

Gérer les commandes et les stocks

Concevoir des assortiments de vins pour accroître la rentabilité de son activité

Accueillir, informer et conseiller les clients y compris en situation de handicap, en adaptant sa posture et ses réponses à ses besoins

Présenter des vins et les méthodes utilisées pour la vinification

Programmer des animations et des dégustations pour attirer de nouveaux prospects

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Agencement d'un point de vente et jeu de rôle portant sur le conseil et la vente produits

A partir d'un énoncé évoquant des tendances du marché autour des ventes d'alcool, le candidat doit rédiger un plan d'aménagement et de disposition des produits présents dans son catalogue.

Il doit rédiger un document illustrant : la sélection des produits à mettre en vitrine et ceux en arrière-plan, la répartition des produits entre le magasin et le stock, l'agencement du point de vente, la politique d'affichage des prix, la définition d'un parcours clients dans le point de vente.

Dans un deuxième temps, un jeu de rôle est organisé, le candidat qui est vendeur caviste doit se confronter à un potentiel client en le conseillant sur certains produits, et il justifiera ensuite comment il anime son point de vente.

RNCP42066BC03 — Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux

LISTE DE COMPÉTENCES

Rechercher des producteurs et ou des négociants de types de vins et d'alcools

Contrôler la qualité de produits en fonction des années

Définir les

commandes en lien avec la gestion du point de vente

Identifier les vins et spiritueux correspondant aux demandes de clients

Négocier les conditions commerciales auprès des fournisseurs
Gérer les délais crédits et fournisseurs

MODALITÉS D'ÉVALUATION

A partir d'une mise en situation et d'un corpus de documents, le candidat doit rédiger et détailler un processus d'approvisionnement. Il mettra en évidence la négociation d'achat auprès de producteurs.

RNCP42066BC04 — Gérer la communication et le marketing d'un point de vente puis fidéliser la clientèle

LISTE DE COMPÉTENCES

Constituer une base de données de clients et de partenaires pour collecter des informations primaires et secondaires sur ses clients
Concevoir des campagnes de promotion (newsletter, présentation sur des sites Internet, etc.)
Programmer des événements promotionnels autour des vins et des spiritueux
Rédiger des courriels commerciaux
Réaliser des documents de communication
Gérer un planning de suivi clientèle
Fidéliser des clients en assurant une écoute et une disponibilité

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation à partir de laquelle le candidat devra présenter un plan de communication et de fidélisation de clients
Le candidat élabore un plan de communication intégrant le digital pour présenter des offres de vins et spiritueux. A partir de l'énoncé, un planning de sollicitations commerciales doit être défini en fonction des habitudes des consommateurs.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Producteurs exploitants viticoles
Coopératives et exploitations viticoles
Epicerie fines
Cavistes
Groupements d'intérêt commercial
Groupements de producteurs
Restaurants
Fermes
Auberges

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Attaché commercial vins et spiritueux
Responsable achat ou vente en vins et spiritueux
Commercial conseil en vins et spiritueux
Caviste (Commerçant boutique)
Responsable caveau de vente (domaine viticole ou coopérative)
Courtier en vins et spiritueux
Responsable rayon liquides

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)

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 5 sur 5.

Facteurs principaux

Manque de main-d'œuvre disponible

Salaire médian (mensuel)	2 992 €
Familles professionnelles (FAP)	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) S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	19 262
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	16 %
Familles professionnelles (FAP)	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 S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Admission sur examen du dossier de candidature, entretien individuel, test de positionnement.

La formation s'adresse à des personnes de tous niveaux ou bénéficiant d'une expérience professionnelle dans le secteur.

Le niveau 4 est recommandé, mais aucune qualification minimale n'est obligatoire.

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

Professionnel du secteur commercialisation des vins et spiritueux (caviste, commercial indépendant, chef de rayon liquide en grande distribution, sommelier...) : majoritaires au sein du jury.

Président de jury : professionnel senior ou expert disposant d'une expérience confirmée de l'évaluation certificative.

Base légale

Date de décision	01/04/2026
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	01/04/2029
Date de dernière délivrance possible	01/04/2033

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2025	70	0	98 %	—
2024	60	0	100 %	75 %
2023	52	0	94 %	55 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RNCP35535

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)
RNCP35535

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/42066/>

Où se former

Formations référencées	3
Organismes	2
Régions couvertes	2
Prix indicatif	2 900 € – 7 000 €
Durée	110 – 550 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 06/2028

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	3
Parcours menés à terme	0
Taux d'achèvement	0 %
Période	09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	18 000 €

Coût moyen par dossier	6 000 €
Durée moyenne	567 h
Période	07/2026 – 08/2026
France compétences	72 %
Reste à charge titulaire	28 %

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