

Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et Vente Spécialité : Commerce des Vins

RNCP7333 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Sigle	MASTER — Master
Code(s) NSF	312
Code(s) ROME	M1705, H1206, M1707, D1402, M1101
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'enseignement supérieur

UNIVERSITE DE MONTPELLIER I

<http://www.univ-montp1.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Ce professionnel : - monte et gère des projets de développement

- élabore des supports d'aide à la vente
- étudie et sélectionne des marchés et des acteurs potentiels en tenant compte des spécificités commerciales et culturelles propres à chaque pays
- prospecte, développe et gère la clientèle
- commercialise des produits
- négocie et développe des activités internationales
- gère les problèmes financiers, douaniers, juridiques et commerciaux liés à la vente, à l'importation / exportation
- manage une entreprise viti-vinicole
- exerce des fonctions d'encadrement

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Ce professionnel est capable de : - faire une étude de marché

- sélectionner une ligne de produits pour constituer une collection ou un assortiment après analyse du marché
- établir des cahiers des charges
- collecter et analyser des informations se rapportant au marché du produit et à son environnement économique et culturel
- élaborer une stratégie marketing appliquée au vin
- définir une gamme de produits en fonction de la faisabilité économique et technique
- mettre au point le développement de produits nouveaux
- maîtriser les pratiques commerciales appliquées au vin
- proposer des plans d'action commerciale (cibles à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, action promotionnelle, négociation des prix, des quantités et des délais de livraison...)
- anticiper les besoins de la clientèle pour créer des produits adaptés aux spécificités économiques et culturelles
- évaluer le retour d'investissement

Le titulaire du Master :

- connaît le vin et la filière viti-vinicole

- maîtrise la législation propre à la vente de vins et produits alcoolisés
- maîtrise la législation commerciale nationale, européenne et internationale
- pratique une seconde langue étrangère
- s'adapte aux nouvelles technologies informatiques en matière de gestion
- maîtrise l'environnement économique de sa branche d'activité

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du Master Commerce des Vins sera le plus souvent amené à exercer son activité : - chez un caviste

- dans une cave coopérative
- dans une entreprise viti vinicole
- chez un négociant
- dans une centrale de distribution
- dans une agence marketing spécialisée dans le secteur du vin...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Les titulaires de ce diplôme peuvent prétendre aux métiers suivants (liste non exhaustive) : - Responsable d'entreprise vinicole privées ou coopératives

- Responsable marketing dans le secteur viti-vinicole
- Chef de produits
- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Acheteur en centrales de distribution
- Courtier en vins
- Caviste indépendant

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

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 2 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 874 €
Familles professionnelles (FAP)	N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement · tension 5/5 (Très élevée) N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie) · tension 5/5 (Très élevée) R1X68 — Employés des services commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats · tension 5/5 (Très élevée) 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)
Projets de recrutement (BMO 2026)	49 053
Jugés difficiles à recruter	39 %

Familles professionnelles (FAP)

N0X70 — Techniciens d'étude, recherche et développement
N1X90 — Ingénieurs et cadres d'étude, recherche et développement (industrie)
R1X68 — Employés des services commerciaux
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X82 — Professions intermédiaires commerciales des achats
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE

Personnes ayant contribué aux enseignements. Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Enseignants chercheurs et professionnels (Décret 2002-590 du 24 avril 2002)

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/7333/>