

Conseiller et promouvoir les vins de Provence

RS7087 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	221, 312, 334
Formacode(s)	21511, 34513, 21540, 42739, 42696
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	28/02/2025
Date d'échéance	28/02/2030

Certificateur(s)

CHRISTIAN SCALISI · SIRET : 38492558200031

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Ce dispositif atteste de compétences en matière de technique et de connaissances essentielles pour promouvoir et conseiller les vins de Provence.

Il s'adresse aux professionnels des secteurs de la restauration, aux cavistes, aux professionnels des domaines viticoles, de l'œnotourisme et du commerce B to B.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Évaluer des vins de Provence afin d'élaborer une offre attractive et différenciante en respectant le protocole de dégustation œil, nez, bouche, conclusion.

Réaliser un choix de vins de Provence équilibré en respectant les typicités et styles des AOP, en tenant compte de la typologie de son entreprise afin de satisfaire différents types de clientèle.

Établir une planification des achats afin de présenter une sélection de vins de Provence adaptée aux marchés, clients, entreprises et saisonnalité.

Conseiller des vins de Provence en fonction d'un plat à accompagner, en respectant les codes des accords mets et vins afin de valoriser le vin et le plat pour une clientèle ou un évènement spécifique.

Savoir mettre en œuvre un service approprié, en respectant le protocole de service, de température, de choix de la verrerie, de la préséance dans le but de valoriser les vins de Provence.

Développer la communication verbale et non verbale auprès des clients, en s'adaptant aux profils et besoins des clients afin de vendre plus et mieux et accroître la satisfaction client.

Développer une activité commerciale rentable, pour différents types de clients, en mettant en avant les vins, les domaines ou vigneron de Provence, en détaillant des actions réalisables.

Étudier les attentes d'une clientèle, identifier son besoin et ses envies afin d'offrir une sélection adaptée et valorisée des vins de Provence.

Imaginer et établir des concepts de ventes efficaces, en respectant les obligations légales et en faisant le lien entre les moments de consommation, le profil du vin afin de vendre plus.

Secteur d'activité et type d'emploi

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Loi du 10 janvier 1991 relative à la lutte contre le tabagisme et l'alcoolisme, dite loi Évin :

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Aucun prérequis.

COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury est composé de 3 personnes :

- le directeur du centre de formation,
- 2 professionnels du vin, sommelières en exercices, cavistes, œnologues, possédant un titre ou un diplôme lié aux métiers du vin, extérieurs à l'établissement.

Base légale

Date de décision	28/02/2025
Durée de l'enregistrement	5 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	28/02/2030
Date de dernière délivrance possible	27/08/2030

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5903

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7087/>

Où se former

Formations référencées	2
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	1 290 €
Durée	35 h

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

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	40
Parcours menés à terme	37
Taux d'achèvement	93 %
Période	05/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	52
----------------------	----

Montant total engagé	66 340 €
Coût moyen par dossier	1 276 €
Durée moyenne	35 h
Période	03/2025 – 09/2026
France compétences	92 %
Reste à charge titulaire	7 %
Entreprise	1 %

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