



Des vins
et des personnalités
authentiques

CERTIFICAT DE SPECIALISATION **« Commercialisation des Vins » Niveau IV**

Public

Demandeurs d'emploi
Salariés, exploitants ou conjoints

Pré requis du candidat

Etre titulaire d'un BAC PRO Vigne et Vin ou d'un BTA Viticulture Œnologie ou d'un BTSA Viticulture ou sur décision de la DRAAF d'un diplôme ou titre homologué de niveau au moins équivalent et de spécialité voisine
Avoir un projet professionnel correspondant aux objectifs de la formation

Mode de recrutement

Entretien individuel de motivation
Positionnement
Regroupement des candidats au cours d'une journée d'information collective

Formation

5 mois du **8 novembre 2010 au 15 avril 2011**
560 heures en centre soit 15 semaines
280 heures de stage en entreprise soit 8 semaines (la durée en entreprise peut varier en fonction du financeur de la formation)

Contenus

Politique commerciale de l'entreprise
Techniques de vente et de négociation
Communication, marketing, export
Connaissance des différents types de vins

Certification

Certificat de Spécialisation «Commercialisation des Vins »

Financement

Conseil Régional - Fonds de Formation (FAFSEA – FONGECIF – VIVEA ...)

Débouchés

Salarié viticole en charge du suivi de la commercialisation des produits de l'exploitation
Animateur commercial d'une entreprise viticole (prospection commerciale, présentation des produits ...)
Représentant qui assure la commercialisation de vins pour une ou plusieurs entreprises. Autonome, il organise son travail selon des objectifs fixés préalablement