



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