

Bachelor Wine Business

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EBBS- BUSINESS SCHOOL
sabine METREAU
05.57.10.38.15
contact@ebbs.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Concours
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

Conditions d'accès :

Concours Dossier

Prérequis pédagogiques :

Niveau B2 en anglais, TOEIC 750 points

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le Responsable Commercial en Vins joue un rôle clé dans la valorisation et la distribution des vins français, en France comme à l'international. Selon la taille de la structure (domaine viticole, cave coopérative, négoce, import-export, grande distribution, etc.), ses missions varient, allant de la prospection de nouveaux marchés à la gestion d'un portefeuille clients, en passant par l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies commerciales adaptées aux spécificités du secteur. Son activité est influencée par de nombreux facteurs : les tendances de consommation, la concurrence accrue sur les marchés étrangers, ainsi que les réglementations en vigueur dans les pays importateurs. D'après les perspectives d'emploi du secteur vitivinicole, le commerce des vins et spiritueux fait face à une évolution des attentes des consommateurs et à une forte digitalisation des ventes (e-commerce, marketplaces, réseaux sociaux). Par ailleurs, la filière doit répondre à des enjeux de renouvellement des générations et de transmission des savoir-faire. Dans ce contexte, les professionnels du secteur recherchent des profils polyvalents, à la fois technico-commerciaux et capables d'appréhender les dynamiques du marché international. Le développement de compétences en négociation, marketing digital et œnotourisme devient un atout majeur. Afin d'accompagner ces évolutions, il est essentiel de diversifier les parcours de formation, de favoriser la montée en compétences des jeunes diplômés et d'adapter les dispositifs de recrutement aux nouveaux enjeux du secteur.

Contenu et modalités d'organisation

BLOC 1 • LES TERROIRS VITI-VINICOLE DES VINS FRANÇAIS Fondamentaux de la viticulture et de l'œnologie Les régions viticoles françaises et leurs spécificités Le marché des no-low Dégustation et initiation à l'œnologie/WSET 2 **BLOC 2 • TECHNIQUES DE COMMERCE DES VINS EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL** Commerce du vin en France Stratégies commerciales à l'international Logistique et gestion des ventes Communication interculturelle Droit international Chinois **BLOC 3 • MARKETING DU VIN ET NOUVELLES TENDANCES** Stratégie marketing et communication Expérience Client Digitalisation et E-commerce La démarche RSE

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Accès à la Mastère Class Wine&Spirits (alternance) au sein de l'EBBS Business School

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00210063	du 04/10/2021 au 31/08/2022	BORDEAUX (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	
00262379	du 01/09/2022 au 31/08/2023	BORDEAUX (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	
00339183	du 01/09/2025 au 31/08/2026	Le Bouscat (33)	EBBS- BUSINESS SCHOOL		Non éligible	