

# Attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux en alternance (CQP)

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

KEDGE BUSINESS SCHOOL  
Service Alternance  
05.56.84.55.55  
alternance@kedgabs.com

## 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  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

Niveau d'entrée variable selon profil du candidat : - Titre inscrit au RNCP niveau 5/ diplôme de niveau Bac + 2 (BTS, DUT...) ou Bac+1 validant un cursus prioritairement commercial, produits (Agro, viticulture-oenologie) ou linguistique. D'autres cursus validant un bac +2 peuvent être pris en considération après étude du profil et de la cohérence du projet professionnel. - Bac+1 avec un cursus prioritairement commercial, produits (Agro, viticulture-oenologie) ou linguistique - Diplôme de niveau Bac et ayant au minimum 2 ans d'expérience professionnelle dans le domaine commercial ou technique (vins ou agroalimentaire). - D'autres cursus professionnels peuvent être étudiés en fonction du profil du candidat et de son projet professionnel, notamment les cursus en lien avec le Tourisme (développement de l'Oenotourisme) et l'Hôtellerie-restauration.

### Prérequis pédagogiques :

- Titre inscrit au RNCP niveau 5/ diplôme de niveau Bac + 2 (BTS, DUT...) ou Bac+1 validant un cursus prioritairement commercial, produits (Agro, viticulture-oenologie) ou linguistique. D'autres cursus validant un bac +2 peuvent être pris en considération après étude du profil et de la cohérence du projet professionnel. - Bac+1 avec un cursus prioritairement commercial, produits (Agro, viticulture-oenologie) ou linguistique - Diplôme de niveau Bac et ayant au minimum 2 ans d'expérience professionnelle dans le domaine commercial ou technique (vins ou agroalimentaire). - D'autres cursus professionnels peuvent être étudiés en fonction du profil du candidat et de son projet professionnel, notamment les cursus en lien avec le Tourisme (développement de l'Oenotourisme) et l'Hôtellerie-restauration. Connaissances spécifiques : - Connaissances des techniques de fabrication des vins et produits dérivés - Pratique de la dégustation - Maîtrise de l'utilisation de la technologie informatique des vendeurs - Anglais commercial et de spécialisation (vitivinicole) - Maîtrise des règles législatives applicables au sein de la profession (droit commercial appliqué, législation vitivinicole) Pour les postes à dominante Export, la maîtrise d'une 2ème langue étrangère est requise dans la plupart des cas.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

CAVES forme des Attachés Commerciaux spécialisés dans le domaine des Vins et Spiritueux. La qualification visée concerne les emplois opérationnels de la vente et de l'organisation commerciale dans le secteur des vins, spiritueux et produits connexes. L'activité de ce métier implique un contact avec la clientèle et s'exerce en relation avec les différents services (production, logistique, marketing...) de l'entreprise. Il vise donc en premier lieu les fonctions : - Commercial B to B/B to C - Agent - Administration des ventes - Commercial Import/Export - Responsable oenotourisme - Caviste - Responsable produit - Responsable marché - E-commerce Domaines d'application concernés : - Vins - Spiritueux - Produits connexes liés à l'activité vitivinicole (matières sèches et végétales)

## Contenu et modalités d'organisation

Tous les enseignements sont obligatoires et donnent lieu à évaluation. Les heures d'évaluation sont comprises dans les modules. Bloc 1 – DEVELOPPER ET MAINTENIR SES CONNAISSANCES SUR LES PRODUITS VINS ET SPIRITUEUX (133h) 1. Intégration et méthodologie & Panorama de la filière 2. WSET vins Niveau 2 3. Approche bière 4. Approche spiritueux 5. Approche oenotourisme 6. Initiation et renforcement dégustation 7. Visites pédagogiques 8. Voyage pédagogique 9. Conférences et manifestation de la filière 10. Bloc 2 – COMMUNIQUER DANS UNE LANGUE ETRANGERE (ANGLAIS) DANS LE CADRE D'UNE ACTIVITE COMMERCIALE DANS LE SECTEUR DES VINS ET SPIRITUEUX (98h) 1. Anglais appliqué (communication et négociation) 2. Nouvelles tendances (web, webmarketing, e-commerce) 3. Merchandising cave et GD 4. Organisation événements (promotion, salons, foire ...) Bloc 3 - VENDRE ET NEGOCIER EN SITUATION DE FACE A FACE DANS LE SECTEUR DES VINS ET SPIRITUEUX (98h) 1. Vente à distance et en face à face 2. Gérer les situations atypiques et conflictuelles 3. Fidéliser la clientèle 4. Techniques de prospection BtoB / Btoc + outils de prospection et d'analyse 5. Construire une offre commerciale (découverte client, diagnostique, proposition, argumentaire, impact financier ...) 6. Techniques de négociation + traitement des objections 7. Législation et réglementation viti/vini 8. Droit commercial Bloc 4 – PROSPECTER, GERER, ANIMER ET ADMINISTRER UN SECTEUR DE VENTE GEOGRAPHIQUE EN FONCTION D'OBJECTIFS COMMERCIAUX DANS LE MONDE DES VINS ET SPIRITUEUX (126h) 1. Approche Export 2. Incoterms 3. Gestion des opérations logistiques et douanières 4. Marketing (France et international) sous le format hakaton 5. Calculs commerciaux 6. Tableaux de bord et analyse des résultats commerciaux 7. Gestion des stocks 8. Omnicanal 9. Méthodologie et coordination 10. Préparation soutenance orale et soutenance finale L'emploi concerné est positionné dans la chaîne des ventes de vins, spiritueux et produits connexes et est en quelque sorte l'articulation entre le producteur et les distributeurs. Le poste de travail peut allier toutes les

...

Durées de la formation \*455h en cours du jour \*1463h en entreprise

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

## Validation(s) Visée(s)





Attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST  
(Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

Non renseigné

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00236082</b>	du 11/10/2021 au 28/10/2022	(33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>			 
<b>00224660</b>	du 01/11/2021 au 10/12/2022	(33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>			 
<b>00256041</b>	du 10/10/2022 au 27/10/2023	(33)	<b>KEDGE BUSINESS SCHOOL</b>			