

# Certificat de spécialiste en vin polycompétent mention « vente »

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ECOLE DU VIN MUSCADELLE  
Isabelle Roberty  
06.79.01.01.37  
muscadelle24@orange.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  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

La formation est ouverte à toute personne majeure, répondant aux prérequis. Pour valider son certificat l'apprenant doit fournir une pièce d'identité en cours de validité.

### Prérequis pédagogiques :

Un niveau Bac scientifique est conseillé et il est préférable d'avoir déjà suivi une formation initiale ou continue dans le milieu du vin, de la vente ou du tourisme, mais c'est l'engagement de l'apprenant qui est central. Etre en capacité d'utiliser avec aisance des outils digitalisés (QCM en ligne, visioconférence, document word.x, document Excell). Un niveau en français et en anglais B1 sur l'échelle du cadre européen commun de référence pour les langues est préférable (possibilité de se former en parallèle à l'anglais pour les personnes ne justifiant pas du niveau B1). L'apprenant(e) doit pouvoir disposer d'un débit internet suffisant pour réaliser des visioconférences et pouvoir être joint facilement sur un téléphone disposant d'un haut-parleur.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le certificat de spécialiste en vin polycompétent mention « Vente », atteste que l'apprenant sait : - Déguster, associer, et commenter avec un haut niveau de savoir faire, tous types de vins dans de nombreuses situations professionnelles. - Identifier la typicité et les caractéristiques des vins français. - Analyser l'origine des goûts et sensations ressentis dans les vins en fonction du travail effectué en production (vigne et chai) afin d'en juger la qualité, communiquer sur ces qualités, promouvoir les vins auprès du public, faire sa sélection de vins en fonction de critères de production précis. - Acheter et vendre tous types de vins, auprès d'une clientèle particulière et/ou professionnelle. - Réaliser des animations commerciales associant de la dégustation de vins. - Vérifier la viabilité de son projet professionnel et faire des démarches actives pour s'insérer dans l'emploi.

## Contenu et modalités d'organisation

Formation individualisée, ouverte à distance, de 512 heures en commerce du vin, dans un objectif de retour rapide vers l'emploi. Il est composé de 5 modules de compétences. Module de compétences N°1 : Savoir déguster, associer et commenter à l'écrit et à l'oral tous types de vins dans de nombreuses situations professionnelles : Savoir déguster les vins blancs tranquilles et effervescents secs et doux, les vins rouges et rosés, et les vins doux naturels. Associer le vin avec des mets. Savoir rédiger un commentaire sur le vin et l'exprimer oralement face à un auditoire. Module de compétences N°2 : Identifier la typicité et les caractéristiques des vins français et spiritueux français : Analyser les caractéristiques sensorielles des cépages français et la relation à leurs terroirs et aux choix pris pour les vinifier et les élever. Savoir mettre en avant les caractéristiques des grands vins de France ainsi que les eaux-de-vie de Cognac : géographie, histoire, négoce, encépagement des AOC, gastronomie locale. S'entraîner à déguster les vins de chaque région et les eaux-de-vie afin de pouvoir les décrire et reconnaître les défauts et qualités particulières à ses régions. Module de compétences N°3 : Analyser l'origine des goûts et sensations ressentis dans les vins et les spiritueux en fonction du travail effectué en production (vigne et chai) afin de communiquer sur ces qualités, promouvoir les vins, faire sa sélection de vins en fonction de critères de production précis. Impact des problématiques environnementales sur le goût du vin et mode de production vitivinicole alternatives. Module de compétences N°4 : Acheter et vendre des vins en présentiel ou à distance. Etablir ses besoins d'achats de vins en fonction de son stock et gérer des stocks. Acheter à des producteurs, des négociants ou des revendeurs à distance ou en présentiel. Savoir négocier ses achats en fonction du prix, de la qualité et du potentiel de garde. Vendre du vin : Savoir cibler sa clientèle. Vendre à des clients particuliers et professionnels en France ou à l'étranger. Mettre en avant ses vins sur internet. Animer avec un haut niveau de savoir-faire, des dégustations à but commercial ou œnotouristique en français et en anglais. Module

...  
Commentaires sur la durée hebdomadaire Un positionnement et un questionnaire sur le projet sont réalisés avant l'entrée en formation afin de voir les parties individualisables à mettre en place. Tout au long de la formation, c'est le projet professionnel qui est central. Les dégustations, les grains de compétences peuvent être individualisés ou interchangeables selon les besoins. La situation sociale et le handicap sont pris en considération.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable Durant la semaine, l'apprenant doit réaliser 21 heures de travail personnel (si durée fixée à 7 mois). Un calendrier des tâches à réaliser est transmis. L'apprenant(e) peut décider de travailler sur une seule unité de compétence à la fois puis la valider ou mener de front plusieurs unités. Chaque semaine, l'apprenant(e) doit indiquer ses avancées à la formatrice. 1H de suivi individualisé par semaine est prévu en visioconférence et /ou téléphone.

## Validation(s) Visée(s)

### > Attestation de fin de formation

## Et après ?

### Suite de parcours

L'apprenant(e) peut soit intégrer directement un emploi, soit continuer à se former en fonction de son projet professionnel. Une préparation et une réintégration vers des études en formation initiale est possible, en particulier pour les plus jeunes.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00277280	du 09/03/2022 au 31/12/2024	Petit-Bersac (24)	ECOLE DU VIN MUSCADELLE		Non éligible	
00553754	du 28/01/2025 au 31/12/2029	Petit-Bersac (24)	ECOLE DU VIN MUSCADELLE		Non éligible	

00553755

du 20/01/2025 au  
31/12/2028

Petit-Bersac  
(24)

ECOLE DU VIN  
MUSCADELLE

Non  
éligible

FPC