

Responsable Développement Vin : Business & Œnotourisme

Niveau 6
180 ECTS

Diplôme qualifiant permettant la préparation du titre enregistré au RNCP niveau 6 code NSF 312
Arrêté du 27 décembre 2018 publié au JO du 4 janvier 2019. Certificateur : Talis

Cette formation d'un an est ouverte à tout étudiant titulaire d'un Bac +2 étant intéressé par l'**univers du vin** et sa commercialisation. Le programme est axé sur la **découverte des terroirs**, les fondamentaux du développement commercial, de la **stratégie et outils marketing** (avec des applications spécifiques au domaine du vin) et, bien entendu, l'acquisition de compétences techniques **spécifiques à ces métiers**. La formation intègre de nombreuses visites de domaines à proximité d'Avignon mais aussi en dehors de la région, la participation à des **événements professionnels** et la rencontre avec des acteurs du secteur.

À l'image des thématiques qu'elle aborde, les débouchés sont nombreux. Ils concernent tant la **commercialisation des vins en domaine ou en cave coopérative** (vente directe au caveau, export, œnotourisme) et ouvrent aussi vers l'univers des négociants et de la distribution.

Rejoignez-nous pour une année riche dédiée à un univers fascinant avec une formation qui débouche sur l'obtention d'une qualification Responsable développement vin : Business & œnotourisme, et d'un diplôme certifié Chargé d'Affaires Commerciales et Marketing.

Règlement d'examen ● ● ●

Épreuves	Mode
Étude de marché	Écrit
Plan d'action commercial	Écrit et oral
Business game	Simulation
Droit spécifique	Écrit
Entretien professionnel en anglais	Oral
Viticulture et dégustation	Pratique
Œnotourisme semestre 1	EDC / Oral
Œnotourisme semestre 2	EDC / Oral
Soutenance et évaluation écrite du mémoire	Écrit et oral

Perspectives

- Responsable de développement export
- Commercial export
- Responsable de secteur
- Chargé d'œnotourisme
- Responsable de caveau
- Responsable développement commercial

Modalités

En Alternance
Au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.

En formule DECLIC
Stages en entreprise obligatoires.

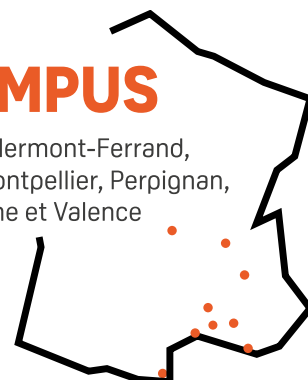
En Formation Continue
VAE, Transition Pro, CPF...

Conditions

Niveau scolaire :
Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
et avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



Responsable Développement Vin : Business & Œnotourisme



● ● ● Programme de la formation

ANALYSE DES MARCHÉS

Un module complet pour vous apprendre à mener une étude de marché, dresser un diagnostic marketing, planifier des actions et savoir utiliser des outils de promotion pour valoriser vos produits.

DÉVELOPPEMENT DES VENTES

L'objectif de cette unité d'enseignement est de vous former à la négociation, à la gestion de la relation client, comprendre comment se pilote la politique commerciale d'un domaine...

OUTILS DE PILOTAGE

La boîte à outils pour savoir manager son projet intégrant la prévision des ventes pour vous doter d'une valeur ajoutée opérationnelle en tant que futur responsable développement...

STRATÉGIE E-COMMERCE

L'univers du vin n'est pas une exception : sans le digital, difficile d'exister ! Nous vous apprendrons à mettre en place votre stratégie digitale et optimiser votre écosystème intégrant les réseaux sociaux...

VITIVINICULTURE ET CONNAISSANCE DU SECTEUR

Vous vous doterez des connaissances indispensables pour évoluer dans ce secteur et y faire carrière : de l'histoire du vin à la connaissance de ses acteurs actuels et futurs (panorama du secteur). Vous apprendrez à déguster, à parler du vin, ferez connaissance avec les grandes régions tant en France qu'à l'étranger et approcherez les bases de la vinification. Tout cela dans notre future salle de dégustation.

ÉCONOMIE ET DROITS DU VIN

Avec les matières de cette UE (marché du vin, marché international du vin) vous approcherez le vin d'un point de vue économique pour mieux en cerner les enjeux et les débouchés. Le cours de droit spécifique quant à lui vous dotera des armes nécessaires pour utiliser à bon escient tous les outils appris par ailleurs.

COMMUNICATION EN LANGUE ANGLAISE

Vous préparerez le TOEIC afin de vous permettre de valider officiellement votre niveau d'anglais opérationnel. Vous apprendrez l'anglais des professionnels du vin, une arme indispensable dans un secteur où l'international est si présent.

CENOTOURISME

Plus qu'une tendance, le développement de l'œnotourisme offre aujourd'hui de nouvelles perspectives aux domaines en matière de diversification de l'offre et de promotion du savoir-faire et des produits. De la compréhension de cette activité dans le cadre de l'offre globale en matière de tourisme à la mise en place d'activités, vous vous formerez à ces problématiques tout en apprenant à gérer l'accueil du public, qu'il soit français ou étranger.

SÉMINAIRES ET VISITES

Véritable valeur ajoutée du programme IFC, nous prévoyons un grand nombre d'activités « hors les murs ». Vous rencontrerez des professionnels, visiterez des salons et des domaines dans la Vallée du Rhône... mais aussi en dehors de la région afin de découvrir « en réel » d'autres façons d'approcher vos futurs métiers.

LE MÉMOIRE ET LES AUTRES ÉVALUATIONS

L'enseignement essentiellement pratique dispensé dans cette formation débouchera pour vous sur plusieurs évaluations vous permettant de valider votre année. Vous rédigerez un mémoire basé sur votre expérience en entreprise et le soutiendrez face à un jury de professionnels.

Vous participerez à un business game très ludique et rendrez un plan d'action commercial basé sur votre activité. Vos matières professionnelles seront, elles aussi, évaluées par vos intervenants (oral de dégustation, entretien professionnel en anglais, etc...).

Autant d'occasions pour vous d'expérimenter vos compétences et de déployer tous vos talents !

