

Titre de niveau 4- Formation professionnelle continue

Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins

R.N.C.P. 38853 échéance enregistrement au 01/01/2029 – Certificateurs : Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire

Du 5 octobre 2026 au 13 mai 2027 au C.F.P.P.A. d'Amboise

Lieu de réalisation : CFPPA à Amboise

Intervenant(e)s : Formateurs/trices qualifié/es et professionnels/elles du secteur viticole.

Durée :

1 015heures

❖ Formation en centre : **595 h**

❖ Stage pratique en entreprise : **420 h**

Tarifs et financement :

16 €/h par stagiaire - **Formation financée et rémunérée par la Région Centre-Val-de-Loire**

Réduction de 35% en cas de financement individuel.

Nombre de places : 7

Public ciblé : Salarié/e en CDD ou en CDI ; demandeur/deuse d'emploi ; viticulteur/trice ou conjoint/e

Inscription : Tout au long de l'année, jusqu'au démarrage de la formation.

Conditions d'inscription : Avoir 18 ans et avoir un projet correspondant aux objectifs de la formation.

Modalités de sélection : Entretien d'explicitation pour la validation du projet professionnel.

Modalités d'adaptation du parcours : Après sélection, un entretien de positionnement et des tests sont réalisés afin d'établir le Plan Individuel de Formation.

Contact : Mme Karine ROUMANEIX, Référente parcours
02 47 23 35 61



Notre référente handicap étudie chaque situation afin d'adapter le parcours de l'apprenant.

Objectifs de la formation :

- Former des salariés/es ou responsables d'exploitation capables d'assurer la commercialisation des vins.
- Savoir établir une politique commerciale cohérente pour une exploitation viticole.

Maîtriser les techniques de vente du vin d'une activité commerciale salariée ou indépendante.

Prérequis :

- Être titulaire d'un des diplômes suivants, ou en rapport : BTS Viticulture-Œnologie, BacPro CGEV, BPA Viticulture OU
 - Justifier de 3 années d'activité professionnelle à temps plein.
- Pour les autres situations, une décision dérogatoire à l'entrée en formation peut être accordée par la D.R.A.A.F. sous certaines conditions.

Conditions d'exercice : Travail soumis à la saisonnalité, peut inclure le port de charges lourdes

Modalités pédagogiques : En présentiel. Cours théoriques, études de cas concrets, mises en situation (visites d'entreprises, dégustations techniques).

Accès à un centre de documentation et d'information, un centre de ressources, des salles informatiques ; salle de dégustation et boutique sur le domaine de la Gabillière.

Débouchés :

- ✓ Salarié(e) viticole en charge du suivi de la commercialisation des produits de l'exploitation,
- ✓ Animateur/trice commercial/ d'une entreprise viticole,
- ✓ Caviste,
- ✓ Représentant/e multicartes qui assure la commercialisation des vins pour une ou plusieurs entreprises
- ✓ Poursuite de formation : B.P.R.E.A. « Viticulture et Œnologie », BTS Viticulture-Œnologie...

Taux de réussite (promo 2025)	100 %
Poursuite d'études (promo 2025)	40 %
Insertion professionnelle à 6 mois (promo 2024).....	75 %
Insertion dans la filière	75 %
Taux satisfaction bénéficiaires (2025)	100%
Taux de recommandation (2025)	100 %



Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre-Val de Loire et de :
- L'Union européenne. L'Europe s'engage en région Centre-Val de Loire avec le Fonds Social Européen
- L'État dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences »





PRINCIPAUX CONTENUS DE LA FORMATION

Blocs de compétences professionnelles	Contenus
<p>UC 1 : Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise</p>	<ul style="list-style-type: none"> - S'informer sur l'évolution du marché des vins en France et dans le monde. - Présenter les éléments de la stratégie commerciale d'une entreprise. - Déterminer les méthodes commerciales adaptées au public visé et à la politique définie par l'entreprise
<p>UC 2 : Utiliser les techniques de vente et de négociation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Réaliser une action de prospection à partir d'un fichier prospects. - Préparer l'entretien de vente et/ou de négociation. - Mener un entretien de vente et/ou de négociation.
<p>UC 3 : Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Gérer les stocks. - Gérer les expéditions et les règlements. - Gérer le point de vente.
<p>UC 4 : Présenter les différents types de vins</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Localiser les zones de production. - Décrire le mode d'élaboration de certains types de vins. - Identifier les caractéristiques du vin par une dégustation

Dispositif d'évaluation :

Les candidats/tes sont évalués/es en unités capitalisables (U.C.) au cours de la formation correspondant à l'acquisition de compétences professionnelles. Chaque U.C. peut s'obtenir séparément, sans durée limite de validité et constitue un bloc de compétences. Pour obtenir le diplôme « **Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins** », le/la candidat/e doit avoir validé chacune des 4 unités capitalisables (cf. tableau ci-dessus). Les évaluations consistent en l'explicitation de situations professionnelles (cf. note de service DGER/SDPFE/2016-31 du 15 janvier 2016)

Principales activités du métier visé :

Le /la titulaire du **Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins** connaît l'ensemble des techniques d'élaboration, d'élevage et de dégustation des vins et est capable de réaliser les activités suivantes :

- Mise en œuvre des moyens sur le terrain pour atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise et principalement optimisation de la relation client-fournisseur pour conclure la vente.
- Organisation et gestion de son activité de commercialisation et compte rendu régulier à sa hiérarchie.
- Participation, à son niveau, à la stratégie commerciale de l'entreprise.

<p>Informations générales : Plan d'accès, restauration, hébergement... educavert.fr</p> 	<p>EDUCAVERT Amboise-Chambray-Lès-Tours Lycée Professionnel Agricole d'Amboise – CFPPA d'Amboise 46 avenue Emile Gounin - BP 239 - 37402 Amboise Cedex Tél : 02 47 23 35 61 <i>Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 2437P001537 - Préfecture de région du Centre Val de Loire</i> Courriel : cfppa.amboise@educagri.fr / Site : https://educavert.fr</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Titre de niveau 4- Formation professionnelle continue - apprentissage

Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins

R.N.C.P. 38853 échéance enregistrement au 01/01/2029 – Certificateurs : Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire

Du 5 octobre 2026 au 13 mai 2027 au C.F.P.A. d'Amboise

NOUVEAU

Lieu de réalisation : CFPPA à Amboise

Intervenant(e)s : Formateurs/trices qualifié/es et professionnels/elles du secteur viticole.

Durée et alternance :

1 an en apprentissage

❖ Formation en centre : **595 h**

Tarifs et financement :

Formation financée par Ociapiat

Nombre de places : 12

Public ciblé : Salarié/e en CDD ou en CDI ; demandeur/deuse d'emploi ; viticulteur/trice ou conjoint/e

Inscription : Tout au long de l'année, jusqu'au démarrage de la formation.

Conditions d'inscription : Avoir 18 ans et avoir un projet correspondant aux objectifs de la formation.

Modalités de sélection : Entretien d'explicitation pour la validation du projet professionnel.

Modalités d'adaptation du parcours : Après sélection, un entretien de positionnement et des tests sont réalisés afin d'établir le Plan Individuel de Formation.

Contact : Mme Karine ROUMANEIX, Référente parcours
02 47 23 35 61



Notre référente handicap étudie chaque situation afin d'adapter le parcours de l'apprenant.



Objectifs de la formation :

- Former des salariés/es ou responsables d'exploitation capables d'assurer la commercialisation des vins.
- Savoir établir une politique commerciale cohérente pour une exploitation viticole.
- Maîtriser les techniques de vente du vin d'une activité commerciale salariée ou indépendante.

Prérequis :

- Être titulaire d'un des diplômes suivants, ou en rapport : BTS Viticulture-Œnologie, BacPro CGEV, BPA Viticulture OU
 - Justifier de 3 années d'activité professionnelle à temps plein.
- Pour les autres situations, une décision dérogatoire à l'entrée en formation peut être accordée par la D.R.A.A.F. sous certaines conditions.

Conditions d'exercice : Travail soumis à la saisonnalité, peut inclure le port de charges lourdes

Modalités pédagogiques : En présentiel. Cours théoriques, études de cas concrets, mises en situation (visites d'entreprises, dégustations techniques).

Accès à un centre de documentation et d'information, un centre de ressources, des salles informatiques ; salle de dégustation et boutique sur le domaine de la Gabillière.

Débouchés :

- ✓ Salarié(e) viticole en charge du suivi de la commercialisation des produits de l'exploitation,
- ✓ Animateur/trice commercial/ d'une entreprise viticole,
- ✓ Caviste,
- ✓ Représentant/e multicartes qui assure la commercialisation des vins pour une ou plusieurs entreprises
- ✓ Poursuite de formation : B.P.R.E.A. « Viticulture et Œnologie », BTS Viticulture-Œnologie...

Taux de réussite (promo 2025)	100 %
Poursuite d'études (promo 2025)	40 %
Insertion professionnelle à 6 mois (promo 2024).....	75 %
Insertion dans la filière	75 %
Taux satisfaction bénéficiaires (2025)	100%
Taux de recommandation (2025)	100 %



PRINCIPAUX CONTENUS DE LA FORMATION

Blocs de compétences professionnelles	Contenus
UC 1 : Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none">- S'informer sur l'évolution du marché des vins en France et dans le monde.- Présenter les éléments de la stratégie commerciale d'une entreprise.- Déterminer les méthodes commerciales adaptées au public visé et à la politique définie par l'entreprise
UC 2 : Utiliser les techniques de vente et de négociation	<ul style="list-style-type: none">- Réaliser une action de prospection à partir d'un fichier prospects.- Préparer l'entretien de vente et/ou de négociation.- Mener un entretien de vente et/ou de négociation.
UC 3 : Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation	<ul style="list-style-type: none">- Gérer les stocks.- Gérer les expéditions et les règlements.- Gérer le point de vente.
UC 4 : Présenter les différents types de vins	<ul style="list-style-type: none">- Localiser les zones de production.- Décrire le mode d'élaboration de certains types de vins.- Identifier les caractéristiques du vin par une dégustation

Dispositif d'évaluation :

Les candidats/tes sont évalués/es en unités capitalisables (U.C.) au cours de la formation correspondant à l'acquisition de compétences professionnelles. Chaque U.C. peut s'obtenir séparément, sans durée limite de validité et constitue un bloc de compétences. Pour obtenir le diplôme « **Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins** », le/la candidat/e doit avoir validé chacune des 4 unités capitalisables (cf. tableau ci-dessus). Les évaluations consistent en l'explicitation de situations professionnelles (cf. note de service DGER/SDPFE/2016-31 du 15 janvier 2016)

Principales activités du métier visé :

Le /la titulaire du **Certificat de Spécialisation Commercialisation des Vins** connaît l'ensemble des techniques d'élaboration, d'élevage et de dégustation des vins et est capable de réaliser les activités suivantes :

- Mise en œuvre des moyens sur le terrain pour atteindre les objectifs commerciaux de l'entreprise et principalement optimisation de la relation client-fournisseur pour conclure la vente.
- Organisation et gestion de son activité de commercialisation et compte rendu régulier à sa hiérarchie.
- Participation, à son niveau, à la stratégie commerciale de l'entreprise.

Informations générales : Plan d'accès, restauration, hébergement... educavert.fr 	EDUCAVERT Amboise-Chambray-Lès-Tours Lycée Professionnel Agricole d'Amboise – CFPPA d'Amboise 46 avenue Emile Gounin - BP 239 - 37402 Amboise Cedex Tél : 02 47 23 35 61 Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 2437P001537 - Préfecture de région du Centre Val de Loire Courriel : cfppa.amboise@educagri.fr / Site : https://educavert.fr
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------