



Tours-Fondettes  
agrocampus

Lycée CFA CFPPA Exploitations

# Certificat de Spécialisation Commercialisation des vins RNCP 38853- date d'enregistrement 01/01/2024



Cofinancé par  
l'Union européenne



## CFPPA Chinon

« 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'Etat dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les compétences »

### >> OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Former des responsables agricoles, vigneron, salariés d'exploitation ou d'entreprise de commerce des vins, à 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

### >> PUBLIC CIBLÉ ET PRÉ-REQUIS

- Avoir 18 ans minimum
- Etre titulaire d'un des diplômes suivants, ou en rapports :  
BTSA Viti œnologie, Bac Pro CGEV, BPA Viticulture  
Ou Justifier de 3 ans d'expériences professionnelles à temps plein en tant que salariés.
- Être salarié en reconversion professionnelle ou salarié (Contrat de professionnalisation, CPF, plan de développement des compétences de l'entreprise, VAE) ou demandeur d'emploi

### >> MODALITÉS D'ALTERNANCE

- 595 heures en centre 378 heures en entreprise
- 11 semaines de stage en entreprise

### >> COÛT ET FINANCEMENT

- Vous êtes demandeur d'emploi : financement par la Région Centre Val de la Loire. Coût horaire de la formation : 16 €/h
- Vous êtes salarié : financement possible par le Projet de transition professionnelle (coût horaire : 16 €/h), ou autre financement (étude au cas par cas)
- Restauration possible avec partenaires du CFA Antenne de CHINON.

### >> RÉMUNERATION

Formation rémunérée en fonction de la situation du stagiaire :  
- par France Travail via l'AREF (Allocation de Retour à l'Emploi Formation) pour les Demandeurs d'emplois bénéficiant de droits à l'allocation chômage  
- par la Région Centre pour les Demandeurs d'Emploi sans indemnités ou percevant l'ASS ou le RSA  
- par la Région Centre ou France Travail pour les personnes ayant une reconnaissance MDPH  
- par l'OPCO pour les salariés en reconversion professionnelle



### >> CONDITIONS D'INSCRIPTION ET MODALITÉS DE RECRUTEMENT

- Dossier d'inscription complet
- Entretien de motivation



### >> DÉLAIS D'ACCÈS ET DURÉE

- Formation sur 8 mois de novembre à juin



### ACCÈS PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Présence d'une Référente Handicap à temps plein dans le centre MDPH, URAPEDA...
- Locaux adaptés

Nos  
atouts

### Pourquoi choisir Tours Fondettes agrocampus ?

Son partenariat avec des entreprises du secteur et son exploitation agricole

Ses équipements techniques, son internat et la proximité de Tours par le bus (n°11 arrêt Agrocampus)

Son site historique et son parc arboré de 25 hectares

Son équipe de formateurs issus du milieu professionnel

Son accompagnement individualisé



CONTACT ET INSCRIPTION : Secrétariat Formation Continue

CFPPA de Tours-Fondettes agrocampus – BP40079 – 37230 FONDETTE PPDC  
cfppa.tours@educagri.fr – Tel : 02 58 40 03 30

[www.tours-fondettes-agrocampus.fr](http://www.tours-fondettes-agrocampus.fr)



Tours-Fondettes agrocampus

VERSION 01/2026



## >> CONTENU DE LA FORMATION

MODULES DE LA FORMATION	MATIERES PRINCIPALES	Volume horaire
<b>UC1 : Présenter les composantes de la politique commerciale de l'entreprise</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>s'informer sur l'évolution du marché des vins en France et dans le Monde</li> <li>Présenter les éléments de la stratégie commerciale d'une entreprise</li> <li>Déterminer les méthodes commerciales adaptées au public visé et à la politique définie par l'entreprise</li> </ul>	En cours d'élaboration
<b>UC2 : Utiliser les techniques de vente et de négociation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réaliser une action de prospection à partir d'un fichier prospects</li> <li>Préparer l'entretien de vente et/ou de négociation</li> <li>Mener un entretien de vente et/ou de négociation</li> </ul>	En cours d'élaboration
<b>UC3 : Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer les stocks</li> <li>Gérer les expéditions et règlements</li> <li>Gérer le point de vente</li> </ul>	En cours d'élaboration
<b>UC4 : Présenter les différents types de vins</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Localiser les zones de productions</li> <li>Décrire le mode d'élaboration de certains types de vins</li> <li>Identifier les caractéristiques du vin par une dégustation</li> </ul>	En cours d'élaboration
<b>Compétences transversales</b>	Accueil/Bilan - Technique de Recherche d'emploi -	14h
<b>RAN</b>	Remise à niveau (optionnelle) en fonction du niveau du candidat	35h

Référentiel : [https://chlorofil.fr/fileadmin/user\\_upload/02-diplomes/referentiels/seconaire/cs/vigne\\_vin/cs-vv-comrce\\_ref.pdf](https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/seconaire/cs/vigne_vin/cs-vv-comrce_ref.pdf)



## >> MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- En présentiel avec :
  - cours théoriques en salle et accès aux salles informatiques
  - études de cas concrets
  - séance de travaux pratiques sur les plateaux techniques de l'Agrocampus sur l'exploitation viticole de Chinon



## >> MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Epreuves organisées en SPS
- Pour obtenir le diplôme, l'apprenant doit satisfaire à l'ensemble des 4 unités capitalisables. Si en fin de formation, une UC n'est pas acquise, le candidat peut le repasser pendant 5 ans.
- Attestation de compétences
- Attestation de fin de formation + délivrance du CS Commercialisation des vins par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-Alimentaire et de la Souveraineté Alimentaire.



## >> DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

- Insertion professionnelle :
  - Technico-commercial, responsable ou gérant de magasin ou de caveau ou de cave, chef de rayon ,
- Poursuite d'études possible en :
  - BP REA Viti Œnologie/ BTSa Viti Œnologie



## >> SATISFACTION ET RÉUSSITE

Réussite Examen

Insertion professionnelle

Taux de recommandation

Satisfaction

