

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, vignerons, 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'emploi 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



>> CONTENU DE LA FORMATION

MODULES DE LA FORMATION	MATIERES PRINCIPALES	Volume horaire
UC1 : 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 à la politique définie par l'entreprise 	En cours d'élaboration
UC2 : 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 	En cours d'élaboration
UC3 : Assurer le suivi des ventes dans le respect de la réglementation	<ul style="list-style-type: none"> • Gérer les stocks • Gérer les expéditions et règlements • Gérer le point de vente 	En cours d'élaboration
UC4 : Présenter les différents types de vins	<ul style="list-style-type: none"> • Localiser les zones de productions • Décrire le mode d'élaboration de certains types de vins • Identifier les caractéristiques du vin par une dégustation 	En cours d'élaboration
Compétences transversales	Accueil/Bilan - Technique de Recherche d'emploi -	14h
RAN	Remise à niveau (optionnelle) en fonction du niveau du candidat	35h

Référentiel : https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/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 la 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 Oenologie/ BTSA Viti Oenologie



>> SATISFACTION ET RÉUSSITE

Réussite Examen

Insertion professionnelle

Taux de recommandation

Satisfaction

