

# CONSEILLER COMMERCIAL VINS & SPIRITUEUX RNCP35535 NIV 5

Arrêté du 25 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016



## TAUX DE REUSSITE

2020 : 92,6 % 2021 : 79,3 %

2022 : 89,1 % 2023 : 89 %

## INSERTION PROFESSIONNELLE

moyenne sur 2 ans : > 80 %

## SATISFACTION

2022 : 7/10 2023 : 8,33/10

## DURÉE DE LA FORMATION

1 an

## EFFECTIF

32 personnes maximum

## CONDITIONS DE FINANCEMENT

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- CPF et CPF de transition
- AIF (Pole Emploi)
- Autofinancement

## LIEU DE FORMATION

Centre Le Mistral, 11 impasse Camille Flammarion  
13001 Marseille



## INSCRIPTION

- Téléphone : 09 81 94 10 35
- contact@ifco-marseille.com
- www.ifco-marseille.com (fiche inscription)
- Entretien avec le directeur de l'IFCO sur convocation

## Objectifs de la formation

- Analyser des marchés du vin, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances des marchés du vin et des spiritueux
- Gérer un point de vente de vins et spiritueux
- Négocier auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux
- Gérer la communication et le marketing d'un point de vente
- Fidéliser la clientèle

## Durée de la formation et modalités d'organisation

- 600 heures sur 1 an
- 7h par jour (8h30-16h30), du lundi au vendredi en fonction du calendrier d'alternance

## La formation s'adresse à tout public qui justifie

- Baccalauréat technologique ; Baccalauréat Professionnel ; Brevet de Technicien Agricole ; Baccalauréat Général ; D.A.E.U. dans la spécialité scientifique.
- D'aucun diplôme de niveau 4 mais d'une expérience professionnelle dans les métiers du vin et ou du commerce d'au moins 5 ans et sur dérogation avec un avis favorable de la commission d'admission de l'IFCO.
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

## Le conseiller commercial en vins et spiritueux exerce son métier comme

- Attaché commercial vins et spiritueux
- Responsable achat ou vente en vins et spiritueux
- Commercial conseil en vins et spiritueux
- Caviste (Commerçant boutique)
- Responsable caveau de vente (domaine viticole ou coopérative)
- Courtier en vins et spiritueux
- Responsable rayon liquides
- Commis sommelier
- Agent commercial multicartes

## Moyens et méthodes pédagogiques

L'équipe pédagogique conçoit et organise le déroulement de la formation sur deux semestres, en tenant compte des diverses modalités d'enseignement : cours, travaux pratiques, travaux dirigés, visites, activités pluridisciplinaires.

Elle encourage le travail personnel des étudiants et se déroule en formation continue par la voie de l'alternance, en formation professionnelle et de l'apprentissage.

## Contenu de la formation

. Analyser des marchés du vin, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances des marchés des vins et des spiritueux	250 h
. Gérer un point de vente de vins et spiritueux	150 h
. Négocier auprès de fournisseur et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux	150 h
. Gérer la communication et le marketing d'un point de vente, fidéliser la clientèle	50 h