

## **REGLEMENT DE LA VALIDATION DE LA CERTIFICATION CONSEILLER COMMERCIAL VINS & SPIRITUEUX**

La validation de la certification s'effectue à l'issue de quatre évaluations, en quatre épreuves distinctes, décrites ci-dessous.

### **Evaluation n°1 Etude d'un marché et de vins**

Cette évaluation doit permettre aux futurs conseillers commerciaux en vins et spiritueux d'illustrer leurs compétences en lien avec l'étude d'un marché, de ses acteurs et des produits.

A partir d'un énoncé décrivant une zone géographique, les étudiants ont un délai estimé par leur enseignant pour établir un dossier qui illustre toutes les démarches et méthodologies utilisées pour la réalisation de l'étude de marché. Une synthèse de 2-4 pages sera rendu en plus du dossier qui reprend tous les éléments importants de cette étude effectuer les travaux suivants :

- Recherche sur Internet d'informations concernant le périmètre géographique vitivinicole donné
- Recensement des producteurs, fournisseurs et produits de la région concernée via des sites spécialisés
- Définition de caractéristiques de vins
- En fonction d'informations sur les localisations des implantations, identification des caractéristiques des produits (cépages, etc.)
- Analyse de tendances de marchés des vins

ET

Epreuve sur table de 2H de viticulture et œnologie

- Les différentes étapes du cycle végétatif de la vigne
- Les maladies de la vigne
- Les différentes formes de traitements selon le mode de culture
- Les principes de vinifications
- Les vinifications particulières
- Les techniques œnologiques
- La conservation et l'élevage des vins

ET

Epreuve Orale Technique de 30 mn de dégustation vins ou spiritueux :

- Analyse sensorielle
- Commentaire de dégustation
- Caractérisation commerciale d'un vin ou d'un spiritueux

### **Evaluation n°2 : Agencement d'un point de vente et jeu de rôle "conseil/vente produits"**

Cette évaluation comporte un dossier qui doit être rendu sous format papier et doit contenir les propositions et argumentations de l'étudiant.

A partir d'un énoncé évoquant des tendances du marché autour des ventes d'alcool, l'étudiant doit rédiger un plan d'aménagement et de disposition des produits présents dans son catalogue.

Le futur conseiller commercial en vins et spiritueux a un délai donné par l'enseignant pour la partie écrite. Il doit rédiger un document illustrant :

- Sélection des produits à mettre en vitrine et ceux en arrière-plan
- Définition de la répartition des produits entre le magasin et le stock
- Détermination de l'agencement du point de vente
- Politique d'affichage des prix
- Définition d'un parcours clients dans le point de vente

Dans un deuxième temps, le futur conseiller commercial en vins et spiritueux doit se confronter oralement à de potentiels clients afin de les conseiller sur certains produits et d'animer son point de vente. Cet examen durera

minimum 20 minutes pour pouvoir identifier les connaissances de l'étudiant au sujet des différents vins et spiritueux. Une partie des échanges devra s'effectuer en anglais.

### **Evaluation n°3 Gestion des achats pour un point de vente**

-Epreuve écrite sur table de 3h

Cette épreuve doit permettre aux futurs conseillers en vins et spiritueux d'illustrer leurs connaissances et capacités à gérer des achats auprès de fournisseurs. A partir d'informations caractérisant des boissons alcoolisées et des intérêts de clients, les étudiants doivent rédiger et détailler des processus d'approvisionnements, ainsi que répondre à des questions en argumentant leurs propos.

Ils doivent faire référence à leur culture géo-viticole

### **Evaluation n°4 Présentation d'un plan de communication et de fidélisation de clients**

-Epreuve écrite sur table de 3h

Les étudiants sont chargés d'élaborer un plan de communication intégrant le digital pour la présenter des offres de vins et spiritueux. A partir de l'énoncé, un planning de sollicitations commerciales doit être défini en fonction des habitudes des consommateurs.

Le travail doit présenter des contenus de communication en utilisant les supports suivants : PLV, affiches, flyers,

**Chaque évaluation sera notée à partir d'une échelle de 0 à 20 et sera coefficientée 1.**

**A l'issue des 4 évaluations la moyenne doit être égale ou supérieure à 10/20 afin de valider la certification.**

**En cas d'échec, toute évaluation ayant obtenue une note égale ou supérieure à 10/20 pourra être conservée 5 ans et le candidat pourra représenter les évaluations non validées séparément pendant 5 ans jusqu'à validation complète de la certification.**

**En cas de fraude lors d'une évaluation le candidat sera automatiquement ajourné et ne pourra plus se présenter à une session ultérieure.**

**Màj 23/11/2023**