

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 1531**

### Intitulé

Attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Association consulaire interprofessionnelle de formation permanente de l'arrondissement de Libourne (ACIFOP Libourne)	Directeur ACIFOP Libourne

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1969)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

211w Commercialisation des productions végétales

**Formacode(s) :**

### Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux est positionné dans la chaîne des ventes de vins, spiritueux et produits connexes et est en quelque sorte l'articulation entre le producteur et les distributeurs. Le poste de travail peut allier toutes les activités allant de la prospection à la gestion administrative liée à l'acte de vente. La connaissance des produits et de l'environnement spécifique sont des éléments indispensables.

Les activités principales relèvent de la :

- Prospection
- Vente - Négociation
- Administration des ventes et gestion d'un secteur
- Gestion Commerciale

Il gère et organise son activité de façon autonome et prend des initiatives au niveau de la négociation commerciale (délai, prix...) dans le cadre des limites définies par sa Direction.

Il mobilise ses connaissances techniques et adapte son activité en fonction des évolutions des activités et produits de l'entreprise.

Le (la) titulaire est capable de :

- Expliquer le travail de la vigne et les techniques d'élaboration du produit (vinset/ou spiritueux) jusqu'au produit fini
- Organiser et animer la visite d'un site de production
- organiser et animer une séance de dégustation
- Proposer des conseils adaptés sur les associations mets/vins, la conservation des produits et les techniques de merchandising
- Mettre en place des outils de communication adaptés pour assurer la promotion des produits et de l'entreprise
- Communiquer dans une langue étrangère (anglais) dans le cadre d'une relation commerciale dans le secteur des vins et/ou spiritueux (anglais de négociation et de spécialisation)
- Mener un entretien de vente en face à face avec un client dans le secteur des vins et spiritueux
- Prendre en compte et respecter les règles de législation commerciale permettant de négocier et conclure une vente dans le secteur des vins et spiritueux
- Traiter une réclamation et/ou gérer une situation source de conflit avec un client en respect de la législation en vigueur (angle commercial et/ou vitivinicole)
- Organiser un plan d'actions commerciales et développer les contacts clients/prospects en fonction d'objectifs commerciaux (France et/ou Export)
- Evaluer les résultats obtenus et proposer des axes de progrès
- Gérer son activité commerciale en lien avec les différents services de l'entreprise (production, logistique ...)

### Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Exploitations viticoles, Négoces de vins et/ou spiritueux, Caves coopératives vinicoles, Cabinets de courtage en vins, Points de vente physiques (cavistes, rayons liquides en grande distribution), Points de vente virtuels (Commerce en Ligne), Fournisseurs de matières sèches (capsules, bouchons, tonneaux ...) et végétales (pépinières)

Attaché commercial vins/spiritueux France ou Export, Assistant de service commercial France/Export, Caviste, commercial conseil en vins et spiritueux, Courtier en vins, Responsable Rayon Liquides...

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

A1413 : Fermentation de boissons alcoolisées

D1401 : Assistanat commercial

### Réglementation d'activités :

Pour exercer la profession de Courtier en vins : obligation d'être détenteur d'une carte professionnelle (conditions d'obtention définies par la Loi n°49-1652 du 31/12/49 et décret n°51-372 du 27/03/51)

### Modalités d'accès à cette certification

#### Descriptif des composantes de la certification :

La certification « Attaché(e) Commercial(e) Vins et Spiritueux » est composée de 4 Blocs de Compétences décrits ci-dessus et de la prise

en compte d'une pratique professionnelle à caractère commercial dans le secteur des Vins, Spiritueux ou activités connexes (matières sèches, matières végétales...) :

Pour obtenir la certification :

- A l'issue d'un parcours de formation complet, le candidat doit avoir subi les épreuves d'évaluations relatives aux 4 blocs de compétences et présenter devant un jury de professionnels du secteur une action commerciale réalisée au sein d'une Entreprise du Secteur des Vins, Spiritueux et/ou activités connexes.

- Autres cas

Le candidat doit valider les 4 Blocs de Compétences ainsi qu'une pratique professionnelle effective dans le domaine concerné par la certification.

La pratique professionnelle est évaluée :

- par la réalisation d'un portefeuille de preuves attestant la dite pratique professionnelle et sa présentation devant un jury de professionnels.

La certification est également accessible par la V.A.E (en validation totale ou partielle).

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 1531 - Développer et maintenir ses connaissances sur les produits vins et spiritueux</p>	<p><b>Descriptif :</b>            -Organiser et Animer une dégustation et/ou une visite de site de production</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utiliser le vocabulaire technique adapté</li> <li>• Maitriser les processus d'élaboration des produits</li> <li>• Maitriser le cycle des travaux de la vigne</li> <li>• Connaître la géographie du vignoble et les caractéristiques des différentes appellations</li> <li>• Appliquer avec maîtrise les techniques de dégustation</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>            2 évaluations individuelles            -Questionnaire portant sur la connaissance du Vignoble Français (géographie, terroirs, cépages, caractéristiques..), les techniques d'élaboration des produits (vinifications, distillations...) et pratiques œnologiques.            -dégustation pratique commentée de vins et spiritueux (3 vins différents et un spiritueux) + questionnaire sur technique d'élaboration du spiritueux et préconisation de consommation</p> <p><b>Sanction :</b>            Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation            Le Bloc est également certifiable par la VAE</p>
<p>Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 1531 - Communiquer dans une langue étrangère (anglais) dans le cadre d'une activité commerciale dans le secteur des vins et spiritueux</p>	<p><b>Descriptif :</b>            -Utiliser les compétences linguistiques de négociation et de langue de spécialisation dans le cadre de l'activité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mettre en œuvre des outils de communication</li> <li>• Présenter son Entreprise, ses produits et réaliser une offre commerciale</li> <li>• Gérer la relation client et négocier des ventes</li> <li>• Accueillir sur site et animer une dégustation-vente</li> <li>• Prendre en compte les différences culturelles et adapter son argumentaire</li> </ul> <p><b>Modalités d'évaluation :</b>            2 évaluations individuelles            -application pratique à l'écrit nécessitant l'utilisation du vocabulaire commercial et de spécialisation vitivinicole            -Présentation à l'oral devant jury d'une action commerciale réelle menée en entreprise            ou présentation à l'oral d'un produit et animation d'une dégustation en langue anglaise.</p> <p><b>Sanction :</b>            Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et à une validation            Le Bloc est également certifiable par la VAE</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
<p>Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 1531 - Vendre et Négocier en situation de Face à Face dans le secteur des vins et spiritueux</p>	<p><b>Descriptif :</b> 1-Mener un entretien complet d'acte de vente (de la prise de contact à la conclusion de la vente) en respectant la législation en vigueur</p> <p><b>Modalité d'évaluation :</b> 1 évaluation individuelle -Simulation complète d'un acte de vente de vins devant jury. : de la prise de contact à la conclusion de la vente. (produit, situation et type de clientèle imposés par le jury)</p> <p><b>Descriptif :</b> 2-Traiter les réclamations du client en prenant en compte les intérêts du vendeur</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> 2 évaluations individuelles -Questionnaire droit commercial appliqué (QCM + applicatifs liés au secteur) -Questionnaire Législation vitivinicole (QCM)</p> <p><b>Sanction :</b> Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et une validation Le Bloc est également certifiable par la VAE</p>
<p>Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 1531 - Prospecter, gérer, animer et administrer un secteur de vente en fonction des objectifs commerciaux dans le monde des vins et spiritueux</p>	<p><b>Descriptif :</b> 1-Organiser le Plan d'Action Commercial 2-Développer les contacts par la prospection 3-Administrer son activité dans le respect de la stratégie de l'Entreprise et des moyens dédiés. 4-Animer son secteur et Fidéliser la clientèle 5-Evaluer les résultats et Gérer l'activité globale.</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> <i>Dans le cadre d'un parcours de formation complet :</i> 2 évaluations individuelles + 2 évaluations en sous-groupes -Réalisation d'une étude de marché sur une zone Export -Cas pratique de Marketing opérationnel adapté au secteur des vins et spiritueux. -Cas d'analyse financière et suivi budgétaire -Mise en situation réelle dans le cadre d'un Jeu d'entreprise avec prise de décision (politique de communication, négociation, trésorerie et suivi budget, outils de pilotage de l'activité commerciale...)</p> <p><i>Autres cas :</i> 4 évaluations individuelles Réalisation d'une étude de marché sur une zone Export -Cas pratique de Marketing opérationnel adapté au secteur des vins et spiritueux. -Cas d'analyse financière et suivi budgétaire -Cas pratique de mise en place d'outils de pilotage commerciaux</p> <p><b>Sanction :</b> Le Bloc est certifié. Il donne lieu à une évaluation et une validation Le Bloc est également certifiable par la VAE</p>

**Validité des composantes acquises : illimitée**

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	QUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	
En contrat d'apprentissage	X	

Après un parcours de formation continue	X	Jury composé uniquement de professionnels du vin représentant les différentes activités (production, négoce, coopération viticole...) avec une représentation de 60% de dirigeants ou de responsables commerciaux et 40% de salariés exerçant des fonctions commerciales dans le secteur. Spécificité : le jury comprend obligatoirement un ancien certifié.
En contrat de professionnalisation	X	Jury composé uniquement de professionnels du vin représentant les différentes activités (production, négoce, coopération viticole...) avec une représentation de 60% de dirigeants ou de responsables commerciaux et 40% de salariés exerçant des fonctions commerciales dans le secteur. Spécificité : le jury comprend obligatoirement un ancien certifié.
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2005	X	Jury composé uniquement de professionnels du vin représentant les différentes activités (production, négoce, coopération viticole...) avec une représentation de 60% de dirigeants ou de responsables commerciaux et 40% de salariés exerçant des fonctions commerciales dans le secteur. Spécificité : le jury comprend obligatoirement un ancien certifié

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

#### LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

#### ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

#### Base légale

##### Référence du décret général :

##### Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 02 octobre 2006 publié au Journal Officiel du 24 octobre 2006 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, avec effet au 24 octobre 2006, jusqu'au 24 octobre 2011.

##### Référence du décret et/ou arrêté VAE :

##### Références autres :

Arrêté du 15 décembre 2016 publié au Journal Officiel du 18 décembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux" avec effet au 18 décembre 2016, jusqu'au 18 décembre 2021.

Arrêté du 11 janvier 2012 publié au Journal Officiel du 19 janvier 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Attaché(e) commercial(e) vins et spiritueux" avec effet au 24 octobre 2011, jusqu'au 19 janvier 2017. Autorité responsable : Association consulaire interprofessionnelle de formation permanente (ACIFOP Libourne).

Décret n° 2004-171 du 19 février 2004 modifiant le décret n° 2002-616 du 26 avril 2002 relatif au répertoire national des certifications professionnelles (publié au Journal Officiel du 22 février 2004). La validité du titre est prorogée jusqu'au 31 décembre 2006.

Arrêté du 19 juillet 2001 publié au Journal Officiel du 28 juillet 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Observations : L'homologation prend effet à compter du 1er janvier 1996

#### Pour plus d'informations

##### Statistiques :

Entre 20 et 30 bénéficiaires du titre par an.

##### Autres sources d'information :

[Acifop](#)

[formation préparant à la certification](#)

##### Lieu(x) de certification :

Association consulaire interprofessionnelle de formation permanente de l'arrondissement de Libourne (ACIFOP Libourne) : Aquitaine  
Limousin Poitou-Charentes - Gironde ( 33) [LIBOURNE]

ACIFOP-LIBOURNE 7bis rue Max Linder BP194 - 33504 Libourne Cedex

**Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :**

ACIFOP-LIBOURNE

**Historique de la certification :**