

## Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 31008**

### Intitulé

Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Institut supérieur du vin (ISV)	Gérante

### Niveau et/ou domaine d'activité

**III (Nomenclature de 1969)**

**5 (Nomenclature Europe)**

**Convention(s) :**

**Code(s) NSF :**

312 Commerce, vente, 314t Etablissement des documents comptables et de gestion, 320 Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

**Formacode(s) :**

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

Le ou la Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux assure une mission polyvalente tendant à renforcer les ventes par l'analyse du produit, du marché et de la clientèle. Sous l'autorité de sa direction, il ou elle :

- Participe à la stratégie marketing Vins et Spiritueux de l'entreprise
- Participe à l'élaboration du plan d'action commercial et le met en place
- Assure la promotion des ventes, notamment à travers les actions de communication et l'organisation du point de vente
- Participe à la gestion opérationnelle de l'entreprise

Le (la) titulaire est capable de :

- Réaliser des études sur le marché français des vins et spiritueux
- Participer à l'élaboration et à la définition des stratégies de développement
- Réaliser les bilans des actions marketing
- Elaborer un plan d'action commercial opérationnel dans une zone géographique donnée
- Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée
- Analyser les résultats commerciaux et effectuer le reporting
- Participer à la promotion des ventes de vins et spiritueux
- Participer aux actions de communications traditionnelles et digitales
- Organiser le point de vente
- Gérer la logistique et les stocks
- Effectuer des formalités administratives et financières
- Gérer les relations humaines

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

Toute entreprise de la filière Vin et Spiritueux et industries annexes :

- Domaines privés
- Caves coopératives
- Distilleries
- Syndicats professionnels
- Agence de conseils spécialisée
- Agence de marketing spécialisée
- Services dédiés d'une collectivité territoriale
- Caviste
- Cafés-Hôtels-Restaurants
- Grande Distribution
- Négoce
- Industries annexes (machinisme, étiquettes, bouchons, packaging, emballage, logistique...)
- Chef de projets Commerce et Marketing des Vins et Spiritueux
- Chef de projet commercial vins et spiritueux
- Commercial vins et spiritueux
- Caviste
- Chef de projet marketing vins et spiritueux
- Sommelier
- Conseiller - vendeur vins et spiritueux
- Chef de rayon vin
- Chef de rayon alcool

### Codes des fiches ROME les plus proches :

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1407 : Relation technico-commerciale

M1705 : Marketing

**Modalités d'accès à cette certification****Descriptif des composants de la certification :**

La certification n'est obtenue que si les 4 blocs de compétences sont validés. En cas de validation partielle, une attestation avec l'intitulé précis du(des) bloc(s) validé(s) et précisant l'intitulé et le numéro de la certification d'origine sera fournie au titulaire du(des) bloc(s). Pour l'obtention par voie de la VAE, le candidat devra prouver qu'il a acquis l'ensemble des compétences demandées pour valider un bloc de compétences via le livret 1, le livret 2, les documents joints aux livrets, l'entretien par le Jury et une mise en situation professionnelle (dégustation commentée dans le cadre d'une négociation commerciale).

**Bloc de compétence :**

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°1 de la fiche n° 31008 - Marketing des vins et spiritueux	<p><b>Descriptif :</b> Ensemble des compétences permettant de : Réaliser des études sur le marché français des vins et spiritueux Participer à l'élaboration et à la définition des stratégies de développement Réaliser les bilans des actions marketing</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> - Etude de cas individuelle écrite de 5h en centre - Rapport de stage individuel de 30 pages minimum - Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes</p> <p><b>Modalités de certification :</b> bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</p>
Bloc de compétence n°2 de la fiche n° 31008 - Gestion opérationnelle	<p><b>Descriptif :</b> Ensemble des compétences permettant de : Gérer la logistique et les stocks Effectuer des formalités administratives et financières Gérer les relations humaines</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Etude de cas individuelle écrite de 5h en centre Rapport de stage individuel de 30 pages minimum Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes</p> <p><b>Modalités de certification :</b> bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</p>
Bloc de compétence n°3 de la fiche n° 31008 - Promotion des ventes, communication et merchandising	<p><b>Descriptif :</b> Ensemble des compétences permettant de : Participer à la promotion des ventes de vins et spiritueux Participer aux actions de communication traditionnelles et digitales Organiser le point de vente</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> 1 mise en situation professionnelle individuelle orale en centre de 40 minutes 1 mise en situation professionnelle en groupe orale en centre de 45 minutes Rapport de stage individuel de 30 pages minimum Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes</p> <p><b>Modalités de certification :</b> bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</p>

INTITULÉ	DESCRIPTIF ET MODALITÉS D'ÉVALUATION
Bloc de compétence n°4 de la fiche n° 31008 - Commerce des vins et spiritueux	<p><b>Descriptif :</b> Ensemble des compétences permettant de : Elaborer un plan d'action commercial opérationnel dans une zone géographique donnée Développer le réseau commercial sur une zone géographique donnée Analyser les résultats commerciaux et effectuer le reporting</p> <p><b>Modalités d'évaluation :</b> Etude de cas individuelle écrite de 5h en centre Rapport de stage individuel de 30 pages minimum Soutenance orale individuelle du rapport de stage en centre de 30 minutes Mise en situation professionnelle orale individuelle en centre</p> <p><b>Modalités de certification :</b> bloc de compétences capitalisable obligatoire pour l'obtention de la certification</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	- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin - 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin - 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)
En contrat de professionnalisation	X	- 2 intervenants de l'Institut Supérieur du Vin - 1 professionnel externe défini comme suit : un salarié représentant la profession ou un employeur représentant la profession ou un membre parmi les partenaires institutionnels (syndicat professionnel, Sud de France, Conseil général OPCA....)
Par candidature individuelle	X	
Par expérience dispositif VAE prévu en 2018	X	1 intervenant de l'ISV et 2 professionnels externes définis comme suit : un salarié représentant la profession et un employeur représentant la profession

	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 11 juillet 2018 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2018 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour trois ans, au niveau III, sous l'intitulé "Chef de projets marketing et commerce des vins et spiritueux" avec effet du 11 septembre 2014, jusqu'au 21 juillet 2021.

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

**Références autres :**

**Pour plus d'informations**

**Statistiques :**

15 à 18 titulaires de la certification par an en moyenne

**Autres sources d'information :**

[contact@isvin.fr](mailto:contact@isvin.fr)

[Site Internet de l'Institut Supérieur du Vin](#)

**Lieu(x) de certification :**

Institut supérieur du vin (ISV) : Midi-Pyrénées Languedoc-Roussillon - Hérault ( 34) [Montpellier]

Institut Supérieur du Vin

38 allées de Mycènes

34000 Montpellier

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

Institut Supérieur du Vin - 38 allées de Mycènes - 34000 Montpellier

**Historique de la certification :**