

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 7333**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible (La certification existe désormais sous une autre forme (voir cadre "pour plus d'information"))

MASTER : MASTER Domaine : Droit, Economie, Gestion Mention : Marketing et Vente Spécialité : Commerce des Vins

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
Ministère chargé de l'enseignement supérieur, UNIVERSITE DE MONTPELLIER I	Recteur de l'académie, Président de l'université de Montpellier I, Recteur de l'académie, Président de l'université de Montpellier I

Niveau et/ou domaine d'activité

I (Nomenclature de 1967)

7 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

312 Commerce, vente

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Ce professionnel : - monte et gère des projets de développement

- élabore des supports d'aide à la vente
- étudie et sélectionne des marchés et des acteurs potentiels en tenant compte des spécificités commerciales et culturelles propres à chaque pays
- prospecte, développe et gère la clientèle
- commercialise des produits
- négocie et développe des activités internationales
- gère les problèmes financiers, douaniers, juridiques et commerciaux liés à la vente, à l'importation / exportation
- manage une entreprise viti-vinicole
- exerce des fonctions d'encadrement

Ce professionnel est capable de : - faire une étude de marché

- sélectionner une ligne de produits pour constituer une collection ou un assortiment après analyse du marché
- établir des cahiers des charges
- collecter et analyser des informations se rapportant au marché du produit et à son environnement économique et culturel
- élaborer une stratégie marketing appliquée au vin
- définir une gamme de produits en fonction de la faisabilité économique et technique
- mettre au point le développement de produits nouveaux
- maîtriser les pratiques commerciales appliquées au vin
- proposer des plans d'action commerciale (cibles à atteindre, prix de vente, circuit de distribution, campagne de communication, action promotionnelle, négociation des prix, des quantités et des délais de livraison...)
- anticiper les besoins de la clientèle pour créer des produits adaptés aux spécificités économiques et culturelles
- évaluer le retour d'investissement

Le titulaire du Master :

- connaît le vin et la filière viti-vinicole
- maîtrise la législation propre à la vente de vins et produits alcoolisés
- maîtrise la législation commerciale nationale, européenne et internationale
- pratique une seconde langue étrangère
- s'adapte aux nouvelles technologies informatiques en matière de gestion
- maîtrise l'environnement économique de sa branche d'activité

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

Le titulaire du Master Commerce des Vins sera le plus souvent amené à exercer son activité : - chez un caviste

- dans une cave coopérative
- dans une entreprise viti vinicole
- chez un négociant
- dans une centrale de distribution
- dans une agence marketing spécialisée dans le secteur du vin...

Les titulaires de ce diplôme peuvent prétendre aux métiers suivants (liste non exhaustive) : - Responsable d'entreprise vinicole privées ou coopératives

- Responsable marketing dans le secteur viti-vinicole
- Chef de produits
- Directeur commercial
- Directeur des ventes
- Acheteur en centrales de distribution

- Courtier en vins
- Caviste indépendant

Codes des fiches ROME les plus proches :

M1705 : Marketing

H1206 : Management et ingénierie études, recherche et développement industriel

M1707 : Stratégie commerciale

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

M1101 : Achats

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Descriptif des composantes de la certification : L'accès au Master 2 se fait à la validation d'un Master 1 dans les domaines de l'économie, de la gestion, des langues étrangères appliquées, d'un Master DNO (Diplôme National d'oenologie) ou autres, ou d'un titre équivalent comme un titre professionnel de niveau I ou encore à l'issue d'une expérience professionnelle validée.

Contenu de la formation (sous réserve de modification au Conseil d'UFR du 25 juin 2009) :

UE 1 :

MARKETING DES VINS

10 crédits ECTS

- 1) Fondement du marketing des vins
- 2) Stratégie marketing appliquée au vin
 - marketing mix
 - stratégie de négociation
 - démarche de communication

UE 2 : ENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES AU COMMERCE DU VIN
ECTS

10 crédits

- 1) Connaissance du vin- viticulture : le terroir, la plante, interventions humaines
 - oenologie : élaboration, composition du produit et recherche de la qualité
 - dégustation et maîtrise organoleptique du produit
- 2) Institutions et organisations professionnelles vitivinicoles
- 3) Outils, techniques quantitatives et méthodologie
- 4) Management stratégique des entreprises viti-vinicoles

UE 3 : MARCHE NATIONAL et INTERNATIONAL des VINS

10 crédits ECTS

- 1) Economie des marchés des vins
- 2) Economie des échanges internationaux appliquée au vin
- 3) Marché international des vins et techniques d'exportation

UE 4 : OUTILS et TECHNIQUES D'ACCOMPAGNEMENT au COMMERCE du VIN
10 crédits ECTS

- 1) Langue étrangère appliquée au commerce des vins
- 2) Législation vitivinicole
- 3) Fiscalité, financement, assurances
- 4) Démarche qualité appliquée au vin

UE 5 : STAGE en ENTREPRISE

20 crédits ECTS

Stage de 4 à 6 mois, rédaction d'un mémoire et soutenance

Modalités de contrôle des connaissances :

Toutes les épreuves sont écrites.

Soutenance d'un mémoire portant sur une problématique de Commerce des Vins.

Validité des composantes acquises : illimitée

Validité des composantes acquises : non prévue

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OUINON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X	Personnes ayant contribué aux enseignements.Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur.
En contrat d'apprentissage	X	
Après un parcours de formation continue	X	Personnes ayant contribué aux enseignements.Loi n°84-52 du 26 janvier 1984 modifiée sur l'enseignement supérieur.

En contrat de professionnalisation		X	
Par candidature individuelle		X	
Par expérience dispositif VAE	X		Enseignants chercheurs et professionnels (Décret 2002-590 du 24 avril 2002)

	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) :

Deux références sont à indiquer dans cette rubrique : - Arrêté du 25 avril 2002 publié au JO du 27 avril 2002.
- En cours, validé par le CNESER en date du 16/06

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

Sur deux promotions interrogées (2005 et 2008), 80 % des étudiants occupent un emploi correspondant à leur projet professionnel. La durée moyenne d'insertion professionnelle est estimée à 5,33 mois avec une tendance actuelle à l'internationalisation des titulaires du Master en Chine, aux Etats Unis... Les stages sont effectués dans divers domaines sur tout le territoire français ou à l'international, au sein d'entreprises viti-vinicoles, dans la grande distribution (achat des vins), auprès d'organismes professionnels ou de caves coopératives.

Autres sources d'information :

www.aes.univ-montp1.fr <http://www.mastercommercevins.com>

Le SCUIO-IP de l'Université Montpellier 1 met à votre disposition les enquêtes de l'Observatoire du Suivi et de l'Insertion Professionnelle des Etudiants, OSIPE

www.univ-montp1.fr

Lieu(x) de certification :

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

Historique de la certification :