**Sud Formation**
CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

# COMMERCIAL EN VINS (LIMOUX)
## VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

DIPLÔME RECONNU PAR L'ÉTAT — BAC

FORMATION PROFESSIONNELLE



## OBJECTIFS

- **Métiers :** commerciaux opérationnels, capables de mettre en œuvre les principales techniques de vente et d'organisation, dans une fonction vente-terrain ou sédentaire, au bénéfice de la filière vini-viticole
- **Compétences :** vendre et organiser un portefeuille-clients et prospects afin d'atteindre ses objectifs

## PRÉ-REQUIS

- Niveau requis : Pour les moins de 26 ans, a minima un niveau Terminale / fin de Première validé ou, à défaut, un diplôme niv. V obtenu type CAP/BEP avec des expériences du contact-client 12 mois /Pour les plus de 26 ans, 3 ans d'expériences professionnelles
- Sélection sur : dossier de candidature / tests écrits de logique, d'expression et de personnalité / entretien individuel
- Aptitudes et conditions spécifiques au métier (le cas échéant) : amour du produit, capacités à déguster , sens du contact-client

## DURÉE DE LA FORMATION

- Parcours complet 1 204 h réparties en 833 heures en Centre de formation (antenne de Limoux) et 371 heures de période d'application en entreprise
- Prévisionnel 2014 : du 16 déc 2013 au 8 sept 2014
- Signature de conventions de stage à l'occasion des périodes d'application en entreprise

## STATUT ET COÛT DE LA FORMATION

- Statut : stagiaire de la formation professionnelle
- Rémunération : indemnisation Pôle Emploi ou Conseil Régional
- Coût de la formation : gratuit pour les demandeurs d'emploi, sur devis pour les CIF (congé individuel de formation)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles continus
- Examen / module et blocs de compétences
- Suivi en entreprise par un formateur-référent

Conception et graphisme : Scom CCI CLC - Crédit photo : Fotolia - Mis en page : Adapt-t

**Sud Formation**

CCI CARCASSONNE

VENTE - COMMERCE

# COMMERCIAL EN VINS (LIMOUX)

## VENDEUR CONSEILLER COMMERCIAL

FORMATION PROFESSIONNELLE

## PROGRAMME - 833 H

### PRENDRE EN COMPTE SON ENVIRONNEMENT - 84 H

- ECO Appréhender le fonctionnement de son entreprise(3 j)
- MARK STRAT Situer son entreprise sur le marché (6 j)
- DT Droit du travail (1 j)
- WD PPT TIC Word – Powerpoint (2 j)

### METTRE EN PLACE LES CONDITIONS FAVORABLES A LA VENTE - 196 H

- APPRO Gestion des flux et approvisionnements (2 j)
- MERCH Implantation et valorisation des produits/services (9j)
- MARK OPE Marketing opérationnel (6 j)
- DR Cadre juridique de la vente (3 j)
- HS Hygiène et sécurité (1 j)
- ORGA Organisation commerciale (4 j)
- CRM Outils de contact et de prospection (1 j)
- EX TIC Excel (2 j)

### VENDRE ET CONSEILLER - 175 H

- TV Techniques d'entretiens de vente en face à face ou à distance (16 j)
- CC Calculs commerciaux (4 j)
- COM Communication inter-personnelle (5 j)

### SPÉCIALISATION VINS - 224 H

- Technologie du produit (4 j)
- Techniques de dégustation, connaissance des vins, culture-terroirs (19 j)
- Commercer à l'international (6 j)
- Réglementation sanitaire (1 j)
- L'oeno-tourisme, axe de développement (2 j)

### TRAVAUX DIRIGÉS - 154 H

- TRE Projet professionnel (5 j)
- ENG Anglais, « from grapes to glass » (9 j)
- DD Développement durable, les éco-gestes (1 j)
- Préparation du rapport de stage + soutenance (7 j)

## POURSUITE D'ÉTUDES

- Gestionnaire d'Unité Commerciale (NEGOVENTIS) ou BTS-DUT commercial et/ou tout diplôme Bac+2

## LIEU DE LA FORMATION

**Antenne CCI de Limoux**

- Avenue du Président Allende
11300 LIMOUX




## CONTACTEZ-NOUS

**Sud Formation - CCI Carcassonne**

- Chemin Sainte-Marie
11890 CARCASSONNE - CS 30011 - Cedex
- Tél. 04 68 71 38 76
- formation@carcassonne.cci.fr

## SITE WEB

**www.formation.carcassonne.cci.fr**