

Technico-commercial vin

OBJECTIFS ET PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Former et accompagner de futurs commerciaux.

PROCÉDURE D'ADMISSION ET DÉLAI D'ACCÈS

Recrutement toute l'année pour des rentrées effectives entre septembre et novembre.

Recrutement sur dossier + entretien collectif + entretien individuel (nombre de places limité).

> VAE possible.

PUBLIC / PRÉ-REQUIS

Titulaire d'un Bac validé + 6 mois d'expérience ou 3 années d'expérience professionnelle.

Goût de la relation commerciale, du challenge et des environnements complexes.

POURSUITE D'ÉTUDES

Tout Bac+3 (Bachelor / Licence) dans le domaine de la gestion et du développement de l'entreprise (commerce, commerce international, développement commercial, gestion, qualité, ressources humaines, banques et assurances).

STATUT ET FINANCEMENT

Gratuité pour les demandeurs d'emploi inscrits à Pôle Emploi et bénéficiant d'une prescription (Prise en charge par la région Bourgogne-Franche-Comté).

Autre statut possible : Salarié en congé formation, demandeur d'emploi en CSP, auto-financement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Validation totale ou partielle par bloc de compétences (études de cas finales écrites ou orales et/ou contrôle continu, gestion de projet en groupe), mémoire professionnel et soutenance orale devant jury.

En cas de certification partielle, le candidat dispose de 5 ans pour valider totalement le diplôme.

DIPLÔME ET VALIDATION

Diplôme reconnu par l'État d'Attaché Commercial, inscrit au RNCP niveau 5 n° 36022 (enregistrement à France Compétences au 10/11/2021) CCI France Réseau Negoventis. Pas d'équivalence spécifique



Nos dispositifs de formation et les modalités d'évaluation sont adaptés aux personnes en situation de handicap.

Beaune



Fabienne PERROT

f.perrot@mdb.cci.fr 03 80 25 94 53



PROGRAMME (994 H)

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours assurés par des professionnels experts, alternant théorie et pratique professionnelle.

Pédagogie individualisée et recours à des méthodes de pédagogie inversée. Cours individualisés en e-learning. Espace numérique de travail « Ma formation accessible 100 % à distance ». Séminaires d'intégration, pratiques innovantes, gaming, recours au mode-projet et aux travaux en groupe. Coaching individualisé à l'atteinte de la performance.

574 heures de formation en centre + **420 heures** de stage obligatoire en entreprise.

Préparation et organisation de son activité commerciale

Analyse du marché et de la concurrence

Élaboration d'un PAC

Outils informatiques utiles à la relation client

Mise en oeuvre des actions de prospection

Plan de prospection et actions marketing

Techniques téléphoniques

Conduite d'un entretien de prospection

Suivi et évaluation des actions de prospection

Négociation et réalisation des ventes de produits / services

Conduite d'un entretien de vente

Élaboration d'une proposition commerciale

Cadre juridique d'une proposition commerciale

Suivi des ventes et satisfaction client

Gestion de la relation client et reporting de son activité commerciale

Gestion de son activité, de ses priorités

Analyse stratégique de son portefeuille clients

Fidélisation et développement de sa clientèle

Bilan quantitatif de ses ventes

option vin (133 H)

Oenologie / viticulture

Géographie viticole

Analyse sensorielle

Accords mets-vins

Marché du vin et législation

Anglais du vin

Visites