

Conseiller Commercial Vins et Spiritueux

Titre RNCP 35535 Niveau 5 (Bac+2)

Arrêté du 25 février 2016 publié au Journal Officiel du 17 mars 2016



Taux de réussite

2022 : **89.10%**

2023 : **93%**

2024 : **94.5%**

2025 : **95%**

Taux de satisfaction

2023 : **7/10**

2024 : **8.33/10**

2025 : **8.5/10**

Insertion professionnelle

Moyenne sur 2 ans > 80%

Conditions de financement

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
 - CPF
- Projet de transition professionnelle
 - France Travail
 - Autofinancement

Effectif

25 personnes maximum

Lieu de formation

- Marseille
- Paris
- Lyon
- Bordeaux

Inscription

- Téléphone : 09 81 94 10 35
 - candidature via le site internet www.ifco-formations.com
- Entretien avec le directeur du centre sur convocation
- plus d'informations par mail contact@ifco-marseille.com

Public concerné

- Baccalauréat ou niveau baccalauréat (avec un avis favorable de la commission d'admission de l'IFCO)
- Autre diplôme de Niveau 4
 - Une expérience professionnelle en viticulture et/ou oenologie d'au moins 5 ans (avec un avis favorable de la commission d'admission de l'IFCO)
- Avoir 18 ans révolus.
- La formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Objectifs de la formation :

- Analyser des marchés du vin, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances des marchés du vin et des spiritueux
- Gérer un point de vente de vins et spiritueux
- Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux
- Gérer la communication et le marketing d'un point de vente
- Fidéliser la clientèle

Durée de la formation et modalités d'organisation :

- 600 heures sur 1 an
- 7h par jour, du lundi au vendredi en fonction du calendrier de l'alternance

Les débouchés métiers :

- Responsable achats/ventes en vins et spiritueux
- Commercial en vins et spiritueux
- Caviste (Commerçant boutique)
- Responsable bar à vins
- Responsable caveau de vente
- Courtier en vins et spiritueux
- Responsable rayon liquides
- Sommelier
- Agent commercial multicartes

Moyens et méthodes pédagogiques :

- L'équipe pédagogique conçoit et organise le déroulement de la formation sur deux semestres, en tenant compte des diverses modalités d'enseignement : cours, travaux pratiques, travaux dirigés, visites, activités pluridisciplinaires.
- Formation 100% en présentiel

Contenu de la formation :

- Commercialisation des vins et des spiritueux
- Viticulture / Œnologie
- Sommellerie des vins et spiritueux
- Géographie viticole française et étrangère
- Gestion commerciale
- Climatologie et terroirs viticoles
- Pratiques pluridisciplinaires en immersion



IFCO Formations : Vins, Vignes et Bières

220 chemin du camp de Sarlier, les plateaux de l'Alta, Batiment A, 13400 Aubagne
contact@ifco-marseille.com / www.ifco-formations.com