

RÈGLEMENT DE LA VALIDATION DE LA CERTIFICATION Conseiller Commercial en Vins et Spiritueux

La validation de la certification s'effectue à l'issue de quatre évaluations, en quatre épreuves distinctes, décrites ci-dessous.

Évaluation n°1 : Analyser les marchés du vin, prospecter, s'informer, analyser l'évolution et les tendances du marché des vins et des spiritueux

Déroulement de l'évaluation : A partir d'une mise en situation, et d'un corpus de documents, le candidat doit effectuer une étude de marché en lien avec une zone géographique imposée. Il décrit les techniques vitivinicoles utilisées par une exploitation de la zone géographique donnée.

Il décrit les techniques vitivinicoles utilisées par une exploitation de la zone géographique donnée.

Une deuxième partie de l'évaluation consiste en une épreuve pratique restituée à l'écrit.

Le candidat devra à l'aveugle, effectuer un commentaire de dégustation de deux vins ou spiritueux proposés en lien avec la zone géographique.

Évaluation n°2 : Gérer un point de vente de vins et spiritueux

Déroulement de l'évaluation : Examen oral et écrit

Agencement d'un point de vente et jeu de rôle "conseil/vente produits"

Examen écrit :

A partir d'un énoncé évoquant des tendances du marché autour des ventes d'alcool, le candidat doit rédiger un plan d'aménagement et de disposition des produits présents dans son catalogue.

Il doit rédiger un document illustrant :

La sélection des produits à mettre en vitrine et ceux en arrière-plan

La répartition des produits entre le magasin et le stock

L'agencement du point de vente

La politique d'affichage des prix

La définition d'un parcours clients dans le point de vente

Examen oral :

Dans un deuxième temps, un jeu de rôle est organisé, le candidat qui est vendeur caviste doit se confronter à un potentiel client en le conseillant sur certains produits, et il justifiera ensuite comment il anime son point de vente.

Évaluation n°3 : Négocier auprès de fournisseurs et assurer l'approvisionnement en vins et spiritueux

Déroulement de l'évaluation : A partir d'une mise en situation et d'un corpus de documents, le candidat doit rédiger et détailler un processus d'approvisionnement. Il mettra en évidence la négociation d'achat auprès de producteurs.

Évaluation n°4 : Gérer la communication et le marketing d'un point de vente - Fidéliser la clientèle

Déroulement de l'évaluation : Mise en situation à partir de laquelle le candidat devra présenter un plan de communication et de fidélisation de clients.

Le candidat élaborera un plan de communication intégrant le digital pour présenter des offres de vins et spiritueux. A partir de l'énoncé, un planning de sollicitations commerciales doit être défini en fonction des habitudes des consommateurs.

Conditions d'obtention de la certification – Titre RNCP « Conseiller Commercial en Vins et Spiritueux » (Niveau 5)

La certification est structurée en **blocs de compétences**. L'obtention du titre est conditionnée à la **validation intégrale de l'ensemble des blocs** constitutifs décrits dans le référentiel de certification. Aucune compensation entre blocs n'est possible.

Modalités d'évaluation

Les compétences de chaque bloc sont évaluées au travers d'**épreuves spécifiques**, pouvant combiner :

- Mises en situation professionnelles et/ou études de cas ;
- Dossier professionnel et/ou support de communication

I.F.C.O Institut de la Vigne, du Vin et de la Bière

220 chemin du camp de Sarlier, Les Plateaux de l'Alta, 13400 Aubagne Tél : 06 62 81 71 58 Mail : contact@ifco-marseille.com

SIRET 49155472100036 APE : 8559A

www.ifco-marseille.com/ UAI 0134122K

- Exposé oral et entretien avec un jury s'appuyant sur des critères observables et des niveaux d'exigences définis dans le référentiel d'évaluation.

Chaque épreuve du bloc vise des **critères d'évaluation** ; le jury statue sur la **validation du bloc** (validé / non validé) au regard de ces critères.

Capitalisation et validité des blocs

En cas de validation partielle de la certification, **tout bloc validé est capitalisable sans limite de durée**. Une **attestation de réussite par bloc** est délivrée. Le titre est obtenu dès lors que **tous les blocs** ont été validés. En cas d'évolution du titre, des **tableaux de correspondance** peuvent être établis. En cas de **bloc non validé**, le candidat peut **repasser uniquement les épreuves** relatives au(x) bloc(s) concerné(s), selon les modalités prévues par le règlement de certification. Les blocs déjà validés restent acquis.

Lutte contre la fraude

Toute **fraude ou tentative de fraude** entraîne **l'annulation de l'épreuve concernée** et l'engagement d'une **procédure disciplinaire** conformément au règlement de certification, pouvant aller jusqu'à **l'exclusion de la session** et **l'invalidation de la présentation** au titre.

I.F.C.O Institut de la Vigne, du Vin et de la Bière

220 chemin du camp de Sarlier, Les Plateaux de l'Alta, 13400 Aubagne Tél : 06 62 81 71 58 Mail : contact@ifco-marseille.com
SIRET 49155472100036 APE : 8559A
www.ifco-marseille.com/ UAI 0134122K