Technico-commercial en vins et spiritueux (H/F/X)

Alimentation - Horeca | Vente - Marketing

Coordination et encadrement

Durée

1 an

Tranche d'âge

18 à 25 ans

25 ans et +

Finalité

Diplôme

Pratique en entreprise / Alternance

Oui

Métier en pénurie / Fonction critique

Non

Vous êtes amateur ou amatrice d'une bonne bouteille de vin ou d'alcool (avec modération bien évidemment) ? Blanc, rouge, rosé ? Bruts, mousseux, tranquilles ? Médoc, Languedoc ou Champagne ? Vous avez déjà entendu ces mots mais ne savez pas vraiment à quoi ils se rapportent ? Cette formation de Technico-commercial en vin et spiritueux abreuvera votre soif de connaissance !

Les Technico-commerciaux en vins et spiritueux sont des professionnels en charge de la **promotion et des ventes de vins et spiritueux**. Ce sont des **vendeurs qualifiés qui connaissent les techniques de ventes mais aussi les produits du monde du vin et des alcools**. Ils exercent leurs compétences tant dans la vente en B to B, où ils promeuvent et vendent les produits de leur entreprise, que dans le B to C, où ils conseillent les clients dans un magasin ou un rayon spécialisé.

Au cours de cette **formation de Coordination et d'encadrement**, vous développerez toutes les compétences et apprendrez toutes les techniques nécessaires au métier de **Technico-commercial en vins et spiritueux :**

Acquérir les connaissances générales en œnologie : le Technico-commercial en vins et spiritueux communique de façon professionnelle sur les étapes fondamentales de la viticulture et de la vinification, sur les types, styles et caractéristiques des vins issus des principaux cépages. Il déchiffre les mentions figurant sur les étiquettes des vins. Il communique de façon professionnelle sur les méthodes de conservation, les conditions idéales de stockage et de transport du vin.

Acquérir les connaissances générales sur les vignobles de France, d'Europe et du monde : le Technico-commercial en vins et spiritueux communique de façon professionnelle sur les vignobles de France, de Belgique, européens et du monde (situer géographiquement les grandes régions viticoles, identifier les différents terroirs, cépages, appellations, types de vin, caractéristiques organoleptiques, ...) et sélectionne des vins.

Acquérir des connaissances générales sur les principaux spiritueux : le Technico-commercial en vins et spiritueux identifie les principaux procédés et alambics généralement utilisés pour la production de spiritueux, les principales catégories et types de spiritueux et leurs caractéristiques. Il identifie et déchiffre les principaux termes d'étiquetage utilisés pour les principales catégories et les principaux types de spiritueux. Il va stocker et conserver, sélectionner des spiritueux.

Acquérir des connaissances générales sur les bières, les cidres/poirés, les boissons non alcoolisées : le Technico-commercial en vins et spiritueux connait, sélectionne et conseille les clients sur les bières belges et étrangères. Il communique aussi de façon professionnelle sur les cidres et les poirés. Il est aussi capable de promouvoir des boissons non alcoolisées bio, artisanales/locales tels que des eaux aromatisées, jus, sirops...

Appréhender les techniques de dégustation et d'analyse organoleptique du vin : le Technico-commercial en vins et spiritueux effectue le service du vin, procède à la dégustation et à l'analyse organoleptique de vin.

Développer son activité commerciale : le Technico-commercial en vins et spiritueux identifie les contraintes et les opportunités du marché, il met en place et fidélise son portefeuille clients. Il élabore et mène des actions de prospection, y-compris dans ces aspects digitaux.

Négocier la vente de produits : le Technico-commercial en vins et spiritueux mène des négociations et en comprend les mécanismes.

Gérer le personnel de l'entreprise : le Technico-commercial en vins et spiritueux communique dans le cadre de relations professionnelles, encadre et coordonne le personnel d'une équipe.

La formation de technico-commercial en vins et spiritueux permet de travailler en amont ou en aval de la filière agricole. Ce technicien peut exercer les fonctions d'attaché commercial, de responsable de point de vente, de chef de rayon dans une grande surface ou de vendeur chez un grossiste, de représentant ou d'assistant dans une PME.

Alors si vous souhaitez en savoir plus sur les différents vins, alcools, liqueurs et spiritueux mais aussi sur les techniques de ventes, rendez-vous dans l'un des Centres IFAPME qui proposent cette formation afin de vous y inscrire !

La pratique en entreprise est obligatoire dans cette formation :

de préférence via le modèle de formation en alternance *(https://www.ifapme.be/decouvrir-lalternance)* : ± 8h de cours en horaire décalé et ± 30h de pratique en entreprise par semaine ; rémunérées.

sinon via un ou des **stages de pratique professionnelle :** pour un total de 125h réparties sur l'année de formation ; non-rémunérées.

Débouché(s) métier(s)

Employé / Employée dans un magasin de vins et spiritueux

Responsable de rayon vins et spiritueux

Commercial / Commerciale pour un producteur, un négociant, un grossiste en vins et spiritueux

Débouché(s) future(s) formation(s)

Spécialisation : Caviste *(https://ifapme.be/formations/chef-dentreprise/caviste)*

Viti-viniculteur *(https://www.ifapme.be/formations/chef-dentreprise/viti-viniculteur)*

Point(s) fort(s)

Contact client Sur le terrain Activités variées Travail en autonomie ou en équipe

Finalité

Diplôme de Coordination et d'encadrement homologué par la Communauté française

Aptitudes

Le technico-commercial en vins et spiritueux possède tous les talents requis pour renseigner et informer les clients hésitants. Il saura mettre en valeur les produits, les viticulteurs, les propriétés pour que ses interlocuteurs aient l'impression d'entrer en possession d'un produit correspondant à leurs attentes.

Programme

1ère année

- A86/25 Initiation à l'oenologie (24h)
- A86/25 Vignoble français, vins d'Europe et vins du monde (1ère partie) (40h)
- A86/25 Produits - saveurs (NA, bières, cidres, cafés, thés, cigares, ...) (48h)
- A86/25 Technique de dégustation et d'analyse (1ère partie) (12h)
- A86/25 Initiation au service des vins et spiritueux (12h)
- A86/25 Négociation (24h)
- A86/25 Marketing (24h)
- A86/25 Coordination et encadrement (24h)
- A86/25 Visites extérieures (1 ère partie) (16h)

Conditions d'admission à une formation pour adultes

Ne plus être soumis à l'obligation scolaire *(http://www.enseignement.be/index.php?page=24546&navi=22#r%C3%A8gles)* ;

Satisfaire à l'une de ces 3 exigences :

Soit **être titulaire du certificat d'apprentissage IFAPME** ou avoir terminé avec fruit les cours généraux et professionnels de fin d'apprentissage et réussir l'examen pratique au plus tard en fin de la seconde année de formation ;

Soit avoir suivi avec fruit le **2ème degré de l'enseignement secondaire général, technique ou artistique**, ou le 3ème degré de l'enseignement secondaire professionnel et dans ce cas avoir obtenu le certificat de qualification ;

Soit avoir satisfait à un **examen d'entrée**.

S'inscrire aux cours de formation dans la profession faisant l'objet de la convention de stage dans les 6 semaines à dater du premier cours et au plus tard le 31 octobre.

Il peut exister des conditions particulières pour quelques formations. Soyez attentif aux mentions indiquées dans la fiche formation que vous consulterez.

S'inscrire à une formation pour adultes

Délais et informations

Les inscriptions sont **ouvertes jusque fin octobre.** En cas d'année préparatoire, les inscriptions sont **possibles jusqu'au 15 novembre**. Il est possible de s'inscrire à certaines formations *(https://www.ifapme.be/rentree-janvier)* pendant le mois de **janvier**.

Des droits d'inscription sont requis. Le montant varie d'une formation à l'autre mais est compris généralement entre 220 et 350€ ou plus.

Prenez contact avec le Centre IFAPME *(https://ifapme.be/centres)* qui organise la formation.

S'inscrire

Pour l'inscription proprement dite, munissez-vous des documents suivants :

votre **carte d'identité** ;

une **copie du dernier diplôme** (ou bulletin) obtenu ;

si vous êtes demandeur d'emploi et vous vous inscrivez à une formation à un "métier en pénurie" *(https://ifapme.be/actualites/metiers-en-penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent) penuriecritiques-60-formations-ifapme-y-repondent)* , une **attestation d'inscription au FOREM *(https://www.leforem.be/)*** pour profiter d'un possible incitant financier.

Après cette inscription, **si l'Alternance est possible pour cette formation**, vous pouvez trouver une entreprise avec laquelle signer une convention de stage.

Pour signer votre convention ou en cas de difficultés, contactez un Service de l'IFAPME près de chez vous. Pour ce rendez-vous, munissez-vous des documents suivants :

votre carte d'identité

la preuve de votre inscription à la formation.

Perwez

Rue des Dizeaux, 6 1360 Perwez

081 39 15 00

Secrétariat :

Du lundi au jeudi : de 8h à 20h

Le vendredi et samedi : de 8h à 13h

Non disponible

centre.perwez@ifapme.be