



**Action de formation N°4
FOAD**

**«Spécialiste polyvalent en vin »
mention Vente**

Catégorie : cette action de formation entre dans le le champ de l'article L.6313-2 dans la catégorie des actions d'acquisition des compétences. Elle se réalise en totalité en formation ouverte et à distance.

Contenu : Formation individualisée, ouverte à distance (FOAD) de 452 heures sur le thème de la vente du vin, de la maîtrise de la dégustation des vins et de la connaissance de la production du vin en œnologie et en viticulture. La formation est diplômante (diplôme d'établissement, non reconnu d'état). Elle peut-être complétée par des formations en présentiel proposées par l'organisme de formation (« œnologie et géographie viticole », « Mieux connaître le fonctionnement des entreprises viticoles » ou par des actions totalement individualisées au projet du stagiaire) ou par de stages d'immersion en entreprise pour les personnes qui en ont besoin et peuvent en bénéficier.

Activités visées : Le (la) spécialiste polyvalent en vin mention vente sait déguster, associer, et commenter à l'écrit et à l'oral tous types de vins dans de nombreuses situations professionnelles. Il (elle) sait identifier la typicité des vins français et analyser l'origine des goûts et sensations ressentis dans les vins en fonction du travail effectué en production (vigne et chai) afin d'en évaluer la qualité, de communiquer sur ces qualités, de les juger, de les comparer à sa propre production (le cas échéant), d'effectuer une sélection en fonction de critères de production précis, de les acheter, de les vendre, de contrôler le travail réalisé, et de les promouvoir. Il peut expliquer clairement le mode de production biologique et expliquer l'impact du réchauffement climatique sur la vigne et le vin. Il (elle) est capable de sélectionner du vin dans le but de l'acheter et de le vendre. Il (elle) est capable d'animer des dégustations commerciales en français ou en anglais auprès de ses clients et de tenir à jour un site internet attrayant.

Durant la formation le stagiaire sera amené à vérifier la solidité de son projet professionnel par rapport à l'offre du marché, ses disponibilités et attentes personnelles. Un réel accompagnement du projet est réalisé. La valorisation de l'autonomie et de la curiosité intellectuelle sont mises en avant. La formation est divisée en quatre blocs de compétences, séparables et qui peuvent être validés séparément les uns des autres, en formation ouverte et à distance ou par la VAE (validation des acquis de l'expérience).

Durée : 452 heures, se déroulant sur une année. L'action de formation se réalise en entrées et sorties permanentes, c'est à dire quelle peut démarrer à tout moment de l'année en fonction des places disponibles (40 places disponibles en FOAD par an).

Lieu : L'action se déroule en formation ouverte et à distance. Les stagiaires peuvent résider en France ou partout ailleurs dans le monde, s'ils ont la possibilité d'avoir une bonne connexion internet.

Public : L'action s'adresse prioritairement aux personnes en reconversion professionnelle ou se posant la question d'une reconversion, désirant se diriger vers des métiers liés à la vente de vin ou à la polyvalence sur un domaine viticole ou dans une structure liée au monde du vin ou à des personnes déjà en poste mais désirant introduire du changement dans leur manière de travailler. Elle s'adresse également à des fils et filles de vignerons en rupture de formation initiale (Bac pro, BTS, licence) ou à toute personne désirant acquérir une formation complémentaire ou désirant se préparer à une formation qualifiante spécialisée en vin après des études plus généralistes (accès à des licences, master spécialisé ou DNO).

Métiers : Le (la) spécialiste polyvalent(e) en vin mention vente est une personne qui travaille soit au sein d'une exploitation vitivinicole, d'une structure de négoce spécialisée en vin en France ou à l'export, d'une grande ou moyenne surface de vente au détail, d'une structure de promotion liés au vin, d'une cave vendant du vin au détail ou en gros, d'une entreprise de vente de vin en ligne. Le (la) spécialiste polyvalent(e) en vin peut-être salarié(e) ou avoir un statut d'indépendant. Il (elle) peut exercer dans des structures de taille très variable. Pour les personnes désirant travailler en restauration, il est préférable de suivre la mention sommellerie ou de d'ajouter à sa formation le bloc de compétence dédié aux spécificités de ces métiers.

Niveau requis : Un niveau Bac scientifique est conseillé. La maîtrise de la langue anglaise langue anglaise (TOIEC niveau B1) est préférable pour l'exercice du métier. Niveau B1: Cela signifie que vous pouvez comprendre les points essentiels d'un discours exprimé dans un langage clair et standard. Vous avez la faculté de faire face aux différentes situations de communication pouvant survenir lors d'un voyage à l'étranger. Vous pouvez former des discours de plusieurs phrases simples et cohérentes portant sur des sujets familiers et quotidiens. Vous pouvez même raconter un événement qui vous est arrivé, une expérience, un rêve...

La formation ouverte à distance implique une réelle motivation, une curiosité intellectuelle face aux apprentissages nouveaux, des compétences à travailler seul et à savoir s'organiser. Pour les personnes ne maîtrisant pas bien la langue française pour des raisons de langue maternelle différente ou pour des causes de troubles du langage écrit, il est possible de faire des aménagements (écrit en langue anglaise, devoir transmis sous forme audio ou autre).

Nombre de stagiaire : 1, possibilité de regroupement en présentiel ou d'échange via internet avec d'autres stagiaires suivant la même formation.

Débouchés : La formation apporte une spécialisation dans le domaine du vin permettant une entrée directe sur le marché de l'emploi. Il est préférable que les stagiaires aient suivi une formation initiale ou continue dans le domaine de la vente, du tourisme ou de l'agriculture et/ou acquis une expérience professionnelle dans ses domaines et qu'ils aient également un niveau d'anglais suffisant (de préférence niveau TOEIC B1) avant l'entrée en formation. Les stagiaires n'ayant pas un niveau d'anglais suffisant, peuvent se former en parallèle à la formation suivie ou après la formation.

Programme :

Bloc de compétences N°1 : Savoir déguster, associer et commenter à l'écrit et à l'oral tous types de vins dans de nombreuses situations professionnelles : 112 heures

Savoir déguster les vins (UC1.1 : 54 h)

Associer le vin avec des mets selon un menu préétabli ou à établir (UC1.2 : 30 h)

Savoir rédiger un commentaire sur le vin et l'exprimer oralement face à un auditoire (UC1.3 : 28h)

Bloc de compétences N°2 : Identifier la typicité des vins français afin d'en évaluer la qualité, de les juger, de les comparer à sa propre production, de les acheter, de les vendre ou de les promouvoir : 107 heures

Identifier les particularités des vins des régions méditerranéennes françaises afin d'en évaluer la

qualité, de les juger, de les comparer à sa propre production, de les acheter, de les vendre ou de les promouvoir (UC2.1 : 41 h)

Identifier les particularités des vins des régions océaniques françaises afin d'en évaluer la qualité, de les juger, de les comparer à sa propre production, de les acheter, de les vendre ou de les promouvoir (UC2.2 : 34 h)

Identifier les particularités des vins des régions semi-continentales et montagnardes françaises afin d'en évaluer la qualité, de les juger, de les comparer à sa propre production, de les acheter, de les vendre ou de les promouvoir (UC2.1 : 32 h)

Bloc de compétences N°3 : Analyser l'origine des goûts et sensations ressentis dans les vins en fonction du travail effectué en production (vigne et chai) afin d'en juger la qualité, communiquer sur ces qualités, promouvoir les vins auprès du public, contrôler le travail réalisé, faire sa sélection de vins en fonctions de critère de production précis : 133 heures

Analyser et expliquer à un public l'origine des goûts et sensations ressenties dans les vins en fonction des cépages et des transformations biochimiques réalisés sur ceux-ci (UC3.1 : 28h) : Savoir reconnaître par la dégustation les différents constituants du raisin et du vin et les sensations qu'ils procurent.

Décrire avec aisance le mode d'élaboration de tout type de vins et relier le goût du vin aux techniques employées (UC3.2 : 32h) : Pouvoir expliquer les opérations communes aux différentes vinifications, les particularités des différents types de vins et les modes d'élevage des vins en production conventionnelle et biologique. Pouvoir identifier les accidents et maladies affectant le vin et reconnaître les principaux défauts du vin afin de les acheter, les conserver, les vendre ou animer des dégustations.

Analyser et expliquer à un public les besoins d'une vigne pour produire des vins de qualité, en AB et en A.conventionnelle et le relier au goût final du vin (UC3.3 : 40 heures) : Décrire la plante vigne, ses besoins et le rôle de la maturité sur le goût final du vin. Décrire la relation de la vigne à son terroir et le relier au goût final du vin. Pouvoir expliquer pourquoi la vigne nécessite de nombreux traitements pour sa culture, en agriculture conventionnelle et biologique et expliquer l'impact de ses traitements sur l'environnement et la santé. Pouvoir expliquer les différents travaux réalisés à la vigne et leur impact sur le goût final du vin et sur l'environnement. Analyser et expliquer à un public le fonctionnement d'une exploitation viticole, la législation encadrant les vins et l'impact du réchauffement climatique sur l'avenir du vin.

Bloc de compétences N°4 .V: Acheter et vendre du vin : 100 heures

Acheter du vin (UC4.V.1: 42h) : Etablir ses besoins d'achats de vins en fonction de son stock et gérer des stocks. Acheter à des producteurs, des négociants ou des revendeurs à distance ou en présentiel. Savoir négocier ses achats en fonction du prix, de la qualité et du potentiel de garde (risque apparition défauts, lecture fiche d'analyse, mode de transport et de conservation prévue, vitesse de rotation des vins). Vérifier la conservation des vins avant achat, dans sa structure et chez ses clients.

Vendre du vin (UC4.V.2 : 58h) Savoir cibler sa clientèle. Vendre à des clients particuliers et professionnels en France ou à l'étranger. Mettre en avant ses vins sur internet. Animer avec un haut niveau de savoir-faire, des dégustations à but commercial en français et en anglais.

Programme complet de formation fourni en annexe.

Méthode : La formation se déroule sur 452 heures, sur 1 an. L'aménagement des horaires est flexible. Il est néanmoins demandé au stagiaire de respecter le plus possible le calendrier fixé en début de formation. Chaque cours est basé sur les besoins rencontrés lors de l'exercice du métier. Les cours, les exercices et les devoirs sont transmis par internet. Il est également nécessaire de faire des recherches sur les sites des interprofessions vitivinicoles et d'entrer en contact avec des viticulteurs, des cavistes et différentes structures réalisant du commerce de vin. Le site et le blog du centre de formation sont accessibles. Il est possible d'échanger avec les autres stagiaires du centre de formation.

Le stagiaire devra se procurer les vins qui lui sont demandés et devra suivre un ordre de dégustation et un déroulement précis. Les vins dans le cadre des dégustations n'ont pas vocation à être bus. Le stagiaire doit veiller à toujours utiliser un crachoir. Après chaque dégustation, le compte-rendu sera envoyé à la formatrice. Les premières dégustations sont réalisées en ligne.

Lors de la formation pratique, le stagiaire est amené à travailler avec la formatrice à distance puis seul. Des journées de regroupement facultatives sont proposées. Un suivi par mail est réalisé tous les 15 jours par la formatrice afin d'encadrer le stagiaire et de l'aider dans ses apprentissages si nécessaire.

Les évaluations sont réalisées en fonction de l'avancée du stagiaire. Une correction des évaluations écrites est transmise dans les 15 jours qui suivent sa réception. Tous les échanges de documents entre le stagiaire et la formatrice se font de manière dématérialiser par internet.

11 évaluations écrites et/ou orales sont à valider, 42 dégustations sont à valider. Des enregistrements vidéos ou audio sont prévus (matériel : requis téléphone ou ordinateur doté d'une caméra). Les fiches de dégustations doivent être transmises à la formatrice. 26 heures de suivi individualisé sont prévues par téléphone, visioconférence, ou en face-à-face si le stagiaire réside près du centre de formation.

Le stagiaire reçoit un relevé de notes et une évaluation une fois par trimestre et évalue la formation à l'issue de chaque mois.

Diplôme «Spécialiste des vins mention vente» :

Une attestation de présence et un diplôme professionnel (non reconnu d'état, en cours de refonte pour le présenter devant la RNCP) seront remis en fin de stage. Le diplôme ne peut être obtenu que si au moins 90% des évaluations et des 36 dégustations obligatoires ont été transmis pour correction et que la note moyenne obtenue est supérieure à 10/20.

Regroupement :

Le centre de formation propose 6 journées de regroupement par an sur différentes régions viticoles de France. Durant chaque journée, 3 domaines viticoles sont visités. Ces journées de regroupement ne sont pas obligatoires et ne conditionnent pas la réussite de la formation. Elles ne sont pas incluses dans le coût de la formation. Les stagiaires qui en font la demande recevront un programme et un devis pour ces journées.

Moyens pédagogiques :

Cours transmis par internet, site internet, livres, matériel de dégustation, vins, suivi personnalisé par téléphone et/ou visioconférence, la communication par mail est non limitative, un suivi bimensuel est mis en place pour s'assurer de la bonne avancée de la formation. La formation est adaptable aux besoins réels du stagiaire et tient compte des compétences déjà acquises et de celles à acquérir en priorité. Des modifications peuvent être apportées au programme afin de s'adapter à ses besoins.

Validations des acquis de l'expérience : Tout ou partie de la formation peut-être validée dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience.

Coût : La formation à un coût global de 1858 euros HT (TVA non applicable), hors achats des vins, du matériel dégustation dont 26 heures de visioconférence à 35 euros de l'heure, 13 heures de corrections de devoirs et de dégustations à 25 euros de l'heure et 413 heures de suivi du travail personnel à 1,5 euros de l'heure.

Coût estimatif de l'achat des vins et du matériel de dégustation : 500 à 600 euros TTC selon zone de résidence si vous devez acheter tous les vins (possibilité de faire un parti des dégustations sur des salons professionnels, salons des vins pour particulier, visites de domaines...).

Formatrice : Les cours et le suivi sont dispensés par Isabelle Roberty, créatrice de l'École du vin muscadelle, formatrice indépendante, titulaire d'un diplôme national d'œnologie et d'une maîtrise en biologie des organismes et des populations, responsable d'actions de formation professionnelle en œnologie depuis 17 ans.

Dénomination : SPVO