



CHARGÉ(E) D'AFFAIRES COMMERCIALES

SPÉCIALISATION ŒNOTOURISME / COMMERCE DU VIN



BACHELOR
BAC+3



POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?



LE PROCESSUS D'ADMISSION

- 1 - CANDIDATURE
- 2 - ÉTUDE & VALIDATION DU DOSSIER
- 3 - ENTRETIEN D'ADMISSION
- 4 - ACCOMPAGNEMENT

DANS VOS RECHERCHES

NIVEAU 6

Titre enregistré au RNCP n°38830
Niveau 6 - Code 313 - Enregistré le 27/03/2024 pour une durée de 3 ans.
Certificateurs : TALIS COMPETENCES & CERTIFICATIONS

Une formation commerciale tournée vers l'univers du vin. Alliez passion, marketing et terrain pour intégrer un secteur riche en opportunités.

Cette formation d'un an, accessible après un Bac+2, est idéale pour les passionnés de vin souhaitant allier savoir-faire commercial et connaissance technique du secteur. Elle propose une approche complète : découverte des terroirs, marketing et stratégie appliqués au vin, techniques de vente, mais surtout une immersion concrète grâce à de nombreuses sorties. Les étudiants visitent des domaines réputés en Provence et ailleurs, participent à des salons professionnels internationaux, des séminaires spécialisés et bénéficient d'un volume important de dégustations encadrées, riches en diversité et en qualité.

Ces expériences terrain favorisent les échanges avec des acteurs clés du secteur et permettent une réelle montée en compétence. Les débouchés sont variés : vente en cave ou domaine, export, œnotourisme, distribution ou négoce. Une formation intense, professionnalisaante et tournée vers l'avenir du vin.

POURQUOI CHOISIR IFC ?

-  Plus de 30 ans d'expérience
-  Titres certifiés
-  Candidature gratuite

-  Accompagnement
-  Insertion professionnelle
-  Proximité

CHARGÉ D'AFFAIRES COMMERCIALES

BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL

- UE1 : Benchmark et tendances
- UE2 : Intelligence artificielle et data
- UE3 : Comportements d'achat
- UE4 : Plan de conquête commerciale et digitale
- UE5 : Éthique des affaires

BLOC 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNICANALES

- UE1 : Réseau et partenaires
- UE2 : Argumentaires commerciaux
- UE3 : Négociation commerciale
- UE4 : Outils de la relation client
- UE5 : Indicateurs de succès et de progrès
- UE6 : Gestion d'un site e-commerce

BLOC 3 : COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

- UE1 : Gestion de projet
- UE2 : Intelligence collective
- UE3 : Performances individuelles et collectives
- UE4 : Développement des talents
- UE5 : Impact et diversité

ANALYSE DES MARCHÉS

Un module complet pour vous apprendre à mener une étude de marché, dresser un diagnostic marketing, planifier des actions et savoir utiliser des outils de promotion pour valoriser vos produits.

DÉVELOPPEMENT DES VENTES

L'objectif de cette unité d'enseignement est de vous former à la négociation, à la gestion de la relation client, comprendre comment se pilote la politique commerciale d'un domaine...

OUTILS DE PILOTAGE

La boîte à outils pour savoir manager son projet intégrant la prévision des ventes pour vous doter d'une valeur ajoutée opérationnelle en tant que futur responsable développement...

STRATÉGIE E-COMMERCE

L'univers du vin n'est pas une exception : sans le digital, difficile d'exister ! Nous vous apprendrons à mettre en place votre stratégie digitale et optimiser votre écosystème intégrant les réseaux sociaux...

Ils en parlent mieux que nous



LE PROGRAMME :

VITIVINICULTURE ET CONNAISSANCE DU SECTEUR

Vous vous doterez des connaissances indispensables pour évoluer dans ce secteur et y faire carrière : de l'histoire du vin à la connaissance de ses acteurs actuels et futurs (panorama du secteur). Vous apprendrez à déguster, à parler du vin, ferez connaissance avec les grandes régions tant en France qu'à l'étranger et approcherez les bases de la vinification. Tout cela dans notre future salle de dégustation.

ÉCONOMIE ET DROIT DU VIN

Avec les matières de cette UE (marché du vin, marché international du vin) vous approcherez le vin d'un point de vue économique pour mieux en cerner les enjeux et les débouchés. Le cours de droit spécifique quant à lui vous dotera des armes nécessaires pour utiliser à bon escient tous les outils appris par ailleurs.

COMMUNICATION EN LANGUE ANGLAISE

Vous préparerez le TOEIC afin de vous permettre de valider officiellement votre niveau d'anglais opérationnel.

ŒNOTOURISME

De la compréhension de cette activité dans le cadre de l'offre globale en matière de tourisme à la mise en place d'activités, vous vous formerez à ces problématiques tout en apprenant à gérer l'accueil du public, qu'il soit français ou étranger.

SÉMINAIRES ET VISITES

Véritable valeur ajoutée du programme IFC, nous prévoyons un grand nombre d'activités « hors les murs ». Vous rencontrerez des professionnels, visitez des salons et des domaines dans la Vallée du Rhône... mais aussi en dehors de la région afin de découvrir « en réel » d'autres façons d'approcher vos futurs métiers.

LE MÉMOIRE ET LES AUTRES ÉVALUATIONS

L'enseignement essentiellement pratique dispensé dans cette formation débouchera pour vous sur plusieurs évaluations vous permettant de valider votre année. Vous rédigerez un mémoire basé sur votre expérience en entreprise et le soutiendrez face à un jury de professionnels.



BACHELOR

CHARGE D'AFFAIRES COMMERCIALES

BLOCS DE COMPÉTENCES • • •

	Mode
BLOC 1 : PRÉPARER LE PLAN DE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL OMNICANAL - RAPPORT D'ACTIVITÉ & SOUTENANCE	Partiel /CCF Écrit / Oral
BLOC 2 : GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES OMNICANALES - DOSSIER COMMERCIAL - CONDUITE D'UNE NÉGOCIATION	Partiel /CCF Écrit Oral
BLOC 3 : COORDONNER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE - ÉTUDE DE CAS	Partiel /CCF Écrit
BLOC TRANSVERSAL : COMMERCE DU VIN & CÉNOTOURISME	Partiel /CCF

LES MODALITÉS

- En Alternance : au rythme de 2 jours de cours par semaine et 3 jours en entreprise.
- En formule DECLIC : stages en entreprise obligatoires.
- En Formation Continue
- VAE, Transition Pro, CPF...(nous consulter)

L'attribution du titre est conditionnée par l'obtention cumulativement, par l'élève de l'établissement de l'ensemble des blocs de compétences.
L'élève peut valider les blocs de compétences isolés sans valider l'intégralité des blocs. Dans ce cas, il ne valide pas le titre certifié.

LES DÉBOUCHÉS

- Responsable de développement export
- Commercial export
- Responsable de secteur
- Chargé d'oenotourisme
- Responsable de caveau
- Responsable développement commercial

LES CONDITIONS

- Niveau scolaire : Être titulaire d'un BAC+2 (BTS, L2)
- Avoir satisfait à l'étude du dossier et aux épreuves de sélection.

ET ENSUITE ?

- Entrée dans la vie active
- Poursuite d'études en BAC+5
- Inscription aux concours de la fonction publique cat. A
- Concours d'entrée en écoles de commerce

9 CAMPUS

Alès, Avignon, Clermont-Ferrand,
Marseille, Nîmes, Montpellier, Perpignan,
Saint-Etienne et Valence



IFC ALÈS
04 66 30 40 92
ales@ifc.fr

IFC AVIGNON
04 90 14 15 90
avignon@ifc.fr

IFC MARSEILLE
04 91 32 19 29
marseille@ifc.fr

IFC MONTPELLIER
04 67 65 50 85
montpellier@ifc.fr

IFC NÎMES
04 66 29 74 26
nimes@ifc.fr

IFC PERPIGNAN
04 68 67 42 89
perpignan@ifc.fr

IFC ST ÉTIENNE
04 77 92 11 50
stetienne@ifc.fr

IFC VALENCE
04 75 85 36 44
valence@ifc.fr

WESFORD
CLERMONT-FERRAND
04 63 30 11 30
info@wesford-clermont.fr