

### Informations pratiques

#### UFA Institut Supérieur Clorivière

119, boulevard Diderot  
75012 Paris

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

Nathalie Rameaux  
[nathalie.rameaux@cloriviere.paris](mailto:nathalie.rameaux@cloriviere.paris)  
01 47 83 42 49

#### UFA Le Buat

21, rue du Buat  
78580 Maule

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

[maule@cneap.fr](mailto:maule@cneap.fr)  
01 30 90 82 10

### Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez, notre référent handicap :  
[contact@cerfal.fr](mailto:contact@cerfal.fr)

### Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat). L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

### Objectifs de la formation

Le titulaire de ce diplôme intervient dans les différentes phases des relations technico-commerciales, de l'analyse du besoin à la mise en oeuvre et au contrôle de la solution proposée avec une double compétence. Il apporte son expertise dans l'aide à la décision, il gère, régule, achète, vend, conseille, oriente, manage des équipes dans un esprit prospectif et innovant. Il a pour finalité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise, mais il doit agir dans un contexte où rentabilité rime avec durabilité. Il doit être capable de :

- développer la relation client et la vente conseil,
- maîtriser les critères de qualité des produits afin de les valoriser auprès des clients et prospect,
- gérer un espace de vente ou une tournée commerciale,
- manager l'unité commerciale.

### Caractéristiques de la formation

#### Enseignements professionnels :

Bloc 5 Traitement des données et informatique

Bloc 6 Économie d'entreprise

Bloc 7 Gestion commerciale de la négociation et de l'espace de vente

Bloc 8 Relation commerciale

professionnelle et anglais professionnel

Bloc 9 Complément économique et

commercial en lien avec le marché des vins et spiritueux

Bloc 10 Champ professionnel : vins et spiritueux

Bloc 11 Management des entreprises

#### Enseignements généraux :

Bloc 1 Organisation économique, sociale et juridique

Bloc 2 Techniques d'expression, de

communication, d'animation et de documentation

Bloc 3 Anglais

Bloc 4 Éducation physique et sportive

### Méthodes mobilisées

En présentiel avec alternance d'apports théoriques, travaux de groupe, mises en situation et d'exercices pratiques.

Laboratoire, plateau technique, salle de sport, magasin pédagogique, salle de dégustation.

### Modalités d'évaluation

En continu avec des cas pratiques, mises en situation et corrigés, analyses de documents, Examen final. L'obtention du diplôme comprend 21 épreuves (18 en continu et 3 épreuves terminales).

### Métiers et lieux d'activités

#### Débouchés professionnels :

Commercial itinérant, technico-commercial, chef de secteur, chef de rayons, vendeur sédentaire.

#### Secteurs d'activités :

Grandes surfaces alimentaires, cavistes et production, négoce, distribution ou chez les fournisseurs.

### Conditions d'admission et pré-requis

Bac (admission bac+3 ou +4 avec modularisation des cours).

Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance.

Pré-requis et procédure Parcoursup.

### Rentrée

Début **septembre**.

### Durée

Contrat d'apprentissage de **2 ans**.

### Rythme de l'alternance

**2 semaines en formation/2 semaines en entreprise** : UFA Clorivière

**1 semaine/1 semaine** : UFA Le Buat

### Suite de parcours post diplôme

Licence pro en vins et spiritueux, dans le domaine du commerce et du marketing, distri-manager

École de commerce

Certificat de spécialisation

### Équivalence ECTS

**120 ECTS**