

REPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE DE LA RÉGION

DIRECTION RÉGIONALE DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORET

Service Régional de la Formation et du Développement PACA

adresse 10 boulevard Ralli

code et ville 13008 MARSEILLE 08

Tél : 04 91 23 08 83

Fax : 04 91 23 08 89

PROPOSITION DE MODULE D'INITIATIVE LOCALE

ETABLISSEMENT	LEGTA François Pétrarque Site Agroparc BP 1208 84911 AVIGNON Cedex 9
----------------------	---

MODULE	Références				
MIL	Intitulé	S.T.C.A.V.V. : Sensibilisation aux techniques commerciales applicables à la vente des vins			

ANNEE SCOLAIRE	2007-2008	CLASSE	B TSA
		OPTION	VITICULTURE-ŒNOLOGIE
PROMOTION	2006-2008	SPÉCIALITÉS	

OBJECTIF GENERAL	L'étudiant doit être capable d'appréhender les techniques de commercialisation des vins au stade du producteur en direction des particuliers
-------------------------	--

HORAIRE GLOBAL ELEVE	60 heures	dont horaire en entreprise (pour formations à rythme approprié)	
-----------------------------	-----------	---	--

REPARTITION DES HORAIRES ENSEIGNANTS

ENSEIGNEMENT en classe entière			ENSEIGNEMENT en groupe restreint		
DISCIPLINE	HORAIRE	nom de l'enseignant	DISCIPLINE	HORAIRE	nom de l'enseignant
Techniques commerciales	34h00	CHARROIN André	Techniques commerciales	16h00	CHARROIN André
Œnologie	6h00	ASSAF Antoine	Techniques de Communication	16h00	BARAZZONI Christian
			Œnologie	8h00	ASSAF Antoine

durée des activités pluridisciplinaires (horaire-élève)

disciplines intervenant et horaire

si un stage individuel est prévu, préciser : durée, objectifs **Stage collectif de 2 jours (réalisation de la Foire aux Vins)**

autres situations pédagogiques

Service Régional de la Formation et du Développement PACA

adresse 10 boulevard Ralli
code et ville 13008 MARSEILLE 08
Tél : 04 91 23 08 83
Fax : 04 91 23 08 89

RAPPORT D'OPPORTUNITE

ETABLISSEMENT	LEGTA François Pétrarque Site Agroparc BP 1208 84911 AVIGNON Cedex 9
---------------	--

MODULE	Références					
MIL	Intitulé	S.T.C.A.V.V. : Sensibilisation aux techniques commerciales applicables à la vente des vins				

A quelle demande répond le MIL ?

Suite au regroupement des deux BTS "production" (horticulture et viticulture-œnologie) de l'établissement, l'horaire des MIL a été réduit obligeant à refondre la carte proposée aux étudiants.

La solution adoptée est de conserver un MIL commun aux deux spécialités (MIL agriculture biologique) et un second MIL pour chaque spécialité ; d'où la création d'un nouveau MIL centré sur la Commercialisation des vins.

Quelles opportunités ont-elles été utilisées ?

L'établissement a pour projet de mettre en place très rapidement une foire aux vins pour valoriser la filière viticulture-œnologie qui connaît des problèmes de recrutements.

Par ailleurs, la crise de l'agriculture montre que pour mieux résister, il faut intensifier la formation des acteurs de la filière notamment dans le domaine de la commercialisation.

D'où l'idée d'apporter un premier complément de formation aux BTS VO qui pourra être ultérieurement complété par des formations plus longues (Certificat de spécialisation par exemple)

Quelles relations avec le projet d'établissement, le projet d'insertion professionnelle ?

Participation active au projet de mise en place d'une foire aux vins et à l'amélioration du recrutement des BTS VO.

Formation plus large pour les diplômés du BTS qui souhaitent s'installer ou se perfectionner dans le domaine de la vente des vins.

Quel complément est apporté par rapport à la formation ?

Au-delà des objectifs du domaine D3, le MIL permet une approche concrète de la problématique de la mise en vente des produits vinicoles.

Quels sont les partenaires mis en œuvre ?

La Cave Coopérative de MORIERES LES AVIGNON (84)

Le G.I.E "Club des Ecoles"

Institut Technique Inter-Rhône

REPUBLIQUE FRANÇAISE

PRÉFECTURE DE LA RÉGION

DIRECTION RÉGIONALE DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORET

Service Régional de la Formation et du Développement PACA

adresse 10 boulevard Ralli

code et ville 13008 MARSEILLE 08

Tél : 04 91 23 08 83

Fax : 04 91 23 08 89

DEFINITION DU MIL

ETABLISSEMENT	LEGTA François Pétrarque Site Agroparc BP 1208 84911 AVIGNON Cedex 9
---------------	--

MODULE	Références				
MIL	Intitulé	S.T.C.A.V.V. : Sensibilisation aux techniques commerciales applicables à la vente des vins			

OBJECTIF GENERAL	L'étudiant doit être capable d'appréhender les techniques de commercialisation des vins au stade du producteur en direction des particuliers
------------------	--

CONTENUS DE FORMATION	COMPETENCES ATTENDUES	SITUATIONS PEDAGOGIQUES
<p>Définition et utilité du plan de marchéage, variables clé</p> <p>Particularités et évolution de la consommation des vins : attitudes et comportements des particuliers face au produit, motivations et freins à l'achat, facteurs influençant l'achat et la consommation, typologie et segmentation</p> <p>Le produit "vins" : divers niveaux d'approche, produits concurrents, innovation, construction et gestion d'une gamme, d'une marque, d'une image</p> <p>Le prix : positionnement (sur le marché et au sein de la gamme), raisonnement d'une politique du prix (par rapport aux coûts, aux volumes aux concurrents, aux segments)</p> <p>La distribution : éléments de choix d'une stratégie de vente directe</p> <p>La communication commerciale : règles de base, contraintes réglementaires, communication institutionnelle, mercatique directe, participations aux foires et salons</p>	<p>Objectif 1. Comprendre la nécessité de raisonner un plan de marchéage</p>	<p>Cours et TP (18h00)</p>
<p>L'aménagement du point de vente (PDV) : différentes zones, plan de circulation, mobilier de présentation et de vente, éclairage</p> <p>L'assortiment (et la gamme) : dimension et structure (place et rôle de chaque produit)</p> <p>L'implantation des produits : allocation d'espace, modes de présentation, information et signalétique (ILV, PLV)</p> <p>L'animation du PDV : promotions, dégustations, conseils, rôle de la force de vente</p> <p>La gestion du PDV : gestion des approvisionnements et des stocks, principaux indicateurs commerciaux, analyse des résultats</p>	<p>Objectif 2. Découvrir les techniques de gestion d'un point de vente spécialisé</p>	<p>Cours, TP, visites et interventions (16h dt 4 ddb)</p>
<p>Rappel sur les caractéristiques techniques et culturelles d'un vin</p> <p>Rappel sur le vocabulaire et la gestuelle liée à la dégustation</p> <p>La présentation orale du produit (conseils de consommation)</p> <p>La réalisation de fiches produits et d'un catalogue commenté</p>	<p>Objectif 3. Savoir communiquer sur les produits viticoles</p>	<p>Cours et TP (14h dt 8 ddb)</p>
<p>Organisation de l'espace de vente - signalétique</p> <p>Organisation des approvisionnements, commandes et livraison.</p> <p>Gestion des commandes et livraison.</p> <p>Organisation du travail.</p>	<p>Objectif 4. Participer à l'organisation d'une action commerciale appliquée</p>	<p>TP Vente (12h dt 8 ddb)</p>

REPUBLIQUE FRANÇAISE
 PRÉFECTURE DE LA RÉGION
 DIRECTION RÉGIONALE DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORET
 Service Régional de la Formation et du Développement PACA

adresse 10 boulevard Ralli
 code et ville 13008 MARSEILLE 08
 Tél : 04 91 23 08 83
 Fax : 04 91 23 08 89

PLAN DE REALISATION DU MIL

ETABLISSEMENT	LEGTA François Pétrarque Site Agroparc BP 1208 84911 AVIGNON Cedex 9
----------------------	---

MODULE	Références					
MIL	Intitulé	S.T.C.A.V.V. : Sensibilisation aux techniques commerciales applicables à la vente des vins				

DEROULEMENT DES OBJECTIFS DU MIL, CALENDRIER DES EPREUVES CERTIFICATIVES ET DES STAGES

		SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	FEVRIER
2006-2007 (année 1)	NOMS DES ENSEIGNANTS					
	NOMS DES ENSEIGNANTS	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIN
2007-2008 (année 2)	NOMS DES ENSEIGNANTS					
	NOMS DES ENSEIGNANTS	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUIN
			CHARROIN A. - ASSAF A. - BARAZZONI C.			

REPUBLIQUE FRANÇAISE
 PREFECTURE DE LA RÉGION
 DÉPARTEMENT DE L'AGRICULTURE ET DE LA FORET
 Service de la Formation et du Développement PACA

adresse 10 boulevard Ralli
 code et ville 13008 MARSEILLE 08
 Tél : 04 91 23 08 83
 Fax : 04 91 23 08 89

CCF

ETABLISSEMENT	LEGTA François Pétrarque Site Agroparc BP 1208 84911 AVIGNON Cedex 9
----------------------	---

MODULE	Références				
MIL	Intitulé	S.T.C.A.V.V. : Sensibilisation aux techniques commerciales applicables à la vente des vins			

Place prévue du CCF dans le ruban pédagogique : AVRIL 2008

Objectifs évalués, modalités de déroulement : TOUS

Nature de l'évaluation : ECRITE - PRATIQUE et ORALE

N° d'objectif et libellé	Objectifs évalués du module	Modalités de déroulement de l'épreuve	Coef	Documents transmis au jury
1 et 2		ECRITE	1	COPIES
3	Savoir maîtriser les techniques de communication	Présentation orale d'un outil de communication avec questions du jury	1	grilles d'évaluation
4	La gestion d'un stand (tiré au sort) lors de l'action commerciale	Etudiant évalué sur son implication dans l'action commerciale	1	grilles d'évaluation