



Référentiel emploi, activités compétences **Connaître et promouvoir les vins de Provence**

Liste des matières :

1. *a : Contexte de la certification*
b : Thèmes de la certification
2. *Secteurs d'activités et types d'emploi*
3. *Tableau des activités et des compétences*
4. *Modalités et mise en œuvre de l'évaluation*
5. *Référentiel de compétences et d'activités*

1/ a : Contexte de la certification :

Les différents secteurs d'activités liés au monde du vin sont en fortes expansions. L'évolution du marché et des clients fait que les acteurs doivent être de plus en plus professionnels. Leurs clients sont mieux informés et toujours plus exigeants.

Ils doivent montrer une expertise pointues sur les vins de Provence qui ont une part de marché très importante dans le marché du vin autant en France qu'a l'international où ceux ci sont très en vu. La Provence leader mondial du vin rosé sec et fruité est un acteur de premier plan. En France 30 % des vins consommés sont rosés.

Les acteurs du monde du vin doivent anticiper et répondre aux exigences sans cesse plus fortes de la part de leurs clients. Ils doivent être apte à connaître la technique, les spécificités, typicités et les tendances fortes du marché des vins de Provence.

Ils doivent développer leurs capacités à sélectionner, déguster, servir, conseiller des vins de Provence avec justesse. Ils doivent optimiser leurs mises en œuvre et pouvoir proposer des évènements visant à valoriser ces vins.

1/ b : Thèmes de la certification :

La Provence viticole s'étend sur trois départements : Var, Bouche du Rhône et Alpes Maritimes.

L'enseignement concerne, l'ensemble des AOP, IGP, produites sur cette zone.

Nous abordons, la géographie, les types de sols, les climats, l'influence du relief, la vinification.

Nous abordons de matière très spécifique la dégustation des vins rouges, rosés et blancs. Les vins rosés font l'objet d'une attention particulière vu l'importance la production.

Une grande place est donnée également accords mets et vins, aux spécialités culinaires et à l'oenotourisme.

Les autres points sont développés dans les compétences.

Elle donne une expertise précise sur l'ensemble des vins de Provence, sous tous leurs aspects et offre une très grande montée en compétences de la part des apprenants.

2/Secteurs d'activités et types d'emploi

Secteurs d'activités	Métiers
➤ Restauration.	<ul style="list-style-type: none">• Chef de cuisine.• Manager de restaurant.• Chef de rang.• Maitre d'hôtel.• Sommelier.• Majordome.• Tout autres métiers en relation de près ou de loin avec le vin.

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Commerces de détails. ➤ Commerces de gros. ➤ Moyenne et grande distribution. 	<ul style="list-style-type: none"> • Caviste. • Epicerie alimentaire. • Equipier de cash and carry. • Responsable achat vins. • Responsable et équipier rayon vin.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Agents commerciaux. ➤ Agents commerce international (Importateurs et exportateurs). 	<ul style="list-style-type: none"> • Agent commercial indépendant. • Agent commercial secteur viticole. • VRP. • Importateur de vins. • Acheteur pour société de distribution à l'export.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Tourisme. ➤ Hôtellerie. ➤ Oenotourisme. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manager d'hôtel. • Concierge. • Responsable voyage et tourisme • Responsable et équipier caveau de vente. • Responsable séjour oenotourisme.
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Secteur viticole. 	<ul style="list-style-type: none"> • Vignerons. • Maitre de chai. • Chef de culture. • Négociant en vins

3/ Tableau des activités et des compétences

	Compétences
1/Sélectionner des vins de Provence : Achat et gestion.	Evaluer des vins de Provence afin d'élaborer une offre attractive et différenciante.
	Réaliser un choix de vins de Provence équilibré afin de satisfaire différents types de clientèle.
	Etablir une planification des achats afin de présenter une sélection de vins de Provence adaptée aux marchés
2/Conseiller et servir des vins de Provence.	Conseiller des vins de Provence en fonction d'un plat à accompagner.
	Savoir mettre en œuvre un service approprié dans le but de valoriser les vins de Provence.
	Développer la communication verbale et non verbale auprès des clients pour vendre plus et mieux.
3/Organiser des événements pour promouvoir les vins de Provence.	Développer une activité commerciale rentable autour des vins de Provence.
	Etudier les attentes d'une clientèle afin d'offrir une sélection adaptée.
	Imaginer et établir des concepts de ventes efficaces afin de vendre plus.

4/Modalités et mise en œuvre de l'évaluation

Modalités générales d'évaluations	➤ Evaluation par les ressources : Dégustation de vins
	➤ Evaluation mise en situation professionnelle : Travail à réaliser selon consignes et situations. (carte des vins, tarifs fournisseurs etc.)
	➤ Evaluation mise en situation professionnelle : Travail à réaliser à partir de la demande d'un client.
	➤ Evaluation mise en situation professionnelle : Scénario au contact d'un client

5/Référentiel de compétences et d'activités

TABLEAU D'ACTIVITES ET COMPETENCES			
Sélectionner des vins de Provence : Achat et gestion			
ACTIVITES LIEES AUX COMPETENCES	COMPETENCES EVALUEES	MODALITES D'EVALUATIONS	CRITERES DE CERTIFICATION
<ul style="list-style-type: none"> • Rechercher et choisir des vins de Provence pour les commercialiser. • Identifier des types et styles de vins de Provence. • Définir un prix d'achat en relation avec les normes de marché des vins de Provence. • Elaborer une stratégie d'achat cohérente en fonction de l'activité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluer des vins de Provence afin d'élaborer une offre attractive et différenciante. • Réaliser un choix de vins de Provence équilibré afin de satisfaire différents types de clientèle. • Etablir une planification des achats afin de présenter une sélection de vins de Provence adaptée aux marchés. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rédaction d'un commentaire de dégustation d'un vin : Un vin est soumis à la dégustation, un contexte et une consigne sont donnés faisant un lien avec une situation professionnelle, l'apprenant doit l'évaluer. • Création d'une carte : à partir d'un support d'informations donné (tarifs, listes de vins, catalogue) et d'une consigne contextualisée dans une situation professionnelle, l'apprenant doit proposer et justifier à l'écrit une sélection de vins de Provence en fonction du type de clientèle. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Le protocole de dégustation est respecté : œil, nez bouche, conclusion sur le profil et style du vin. Le cépage est identifié. Les qualités et les défauts du vin sont décrits. Son aptitude au vieillissement est formulée. L'évaluation qualitative du vin est correcte. ✓ Proposition d'une offre en choisissant l'ensemble des AOP de Provence en faisant le lien avec la puissance et la finesse des vins. ✓ En fonction de l'établissement, proposition d'une planification d'achat en lien avec la saison et le type de client.

TABLEAU D'ACTIVITES ET COMPETENCES

Conseiller et servir des vins de Provence

ACTIVITES LIEES AUX COMPETENCES	COMPETENCES EVALUEES	MODALITES D'EVALUATIONS	CRITERES DE CERTIFICATION
<ul style="list-style-type: none"> • Etablir, gérer et expliquer une sélection de vins de Provence. • Commercialiser la sélection de vins de Provence auprès de plusieurs profils de clients. • Inciter et argumenter la vente de vins de Provence. • Servir des vins de Provence dans les meilleures conditions. 	<ul style="list-style-type: none"> • Conseiller des vins de Provence en fonction d'un plat à accompagner. • Savoir mettre en œuvre un service approprié dans le but de valoriser les vins de Provence. • Développer la communication verbale et non verbale auprès des clients pour vendre plus et mieux. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un oral d'accord mets et vins : à partir d'une consigne liée à une situation professionnelle l'apprenant doit conseiller des vins de Provence en recherchant le besoin du client et en argumentant autour des accords mets et vins. • Un service de vin de Provence : en situation professionnelle et suivant une consigne, l'apprenant doit réaliser le service d'un vin de Provence. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Prise en compte des désirs du client (Goût du vin, budget, région, couleur). Bon accord mets et vins ainsi qu'une justification auprès du client. ✓ Présentation d'un vin selon un schéma clair pour le client (Couleur, région, AOP nom du vigneron, millésime). ✓ Service effectué dans les règles de l'art: efficacité, propreté, tact et discrétion. Respect des règles de préséance.

TABLEAU D'ACTIVITES ET COMPETENCES

Organiser des évènements pour promouvoir les vins de Provence.

ACTIVITES LIEES AUX COMPETENCES	COMPETENCES EVALUEES	MODALITES D'EVALUATIONS	CRITERES DE CERTIFICATION
<ul style="list-style-type: none"> • Choisir des produits viticoles et gastronomiques de Provence. • Organiser la promotion et l'animation d'évènements oenotouristiques autour des vins de Provence. • Réaliser des supports de ventes pertinents et innovants. • Animer des dégustations professionnelles. • Recenser des offres existantes susceptibles d'être valorisées pour la promotion des vins de Provence. 	<ul style="list-style-type: none"> • Développer une activité commerciale rentable autour des vins de Provence. • Etudier les attentes d'une clientèle afin d'offrir une sélection adaptée. • Imaginer et établir des concepts de ventes efficaces afin de vendre plus. 	<ul style="list-style-type: none"> • Un écrit : rédaction d'une courte carte des vins et un support promotionnel à partir d'une consigne demandée. • A l'oral : à partir d'une consigne liée à une situation professionnelle l'apprenant doit proposer une animation ou mise en avant d'un vin de Provence et en préciser les modalités d'organisation ainsi que sa promotion. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Rédaction d'un support de vente en respectant les obligations légales et les attentes des clients. ✓ Respect des codes de vente dans la création d'un chevalet de table ou promotionnel. ✓ Réaliser une offre promotionnelle en faisant le lien entre les moments de consommation et le profil du vin. ✓ Proposition et détails d'organisation d'un évènement oenotouristique mettant en avant des vins de Provence.

