

REFERENTIEL D'ACTIVITES <i>décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés</i>	REFERENTIEL DE COMPETENCES <i>identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui découlent du référentiel d'activités</i>	REFERENTIEL D'ÉVALUATION <i>définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis</i>	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>Bloc 1 : DEFINIR LA CARTE DES VINS ET BOISSONS D'UN ETABLISSEMENT D'EXCELLENCE ET CONTRIBUER A L'APPROVISIONNEMENT</b>			
Evaluation des besoins en vins et boissons de l'établissement d'excellence	Caractériser la clientèle nationale et internationale de l'établissement Identifier les objectifs de développement de l'établissement en termes de consommation des vins et boissons Définir la carte des vins (ou les besoins en vins) et boissons de l'établissement	<u>Pour la voie de la formation</u> : <b>Mise en situation professionnelle en entreprise</b> Mise en situation d'analyses sensorielles avec grille d'évaluation <b>critériée</b> Evaluation par le tuteur  <b>En centre de formation</b> : 2 études de cas avec mises en situation d'analyses sensorielles :	Prise en compte du contexte économique et commercial de l'établissement d'excellence Connaissance des cépages, terroirs, et appellations des principales régions de chaque pays des 5 continents
Sélection des fournisseurs	Déguster les vins de France et du monde Interpréter les résultats de la dégustation pour identifier les vins et boissons à sélectionner Sélectionner les fournisseurs locaux et étrangers Etablir et tenir à jour un listing de fournisseurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Une avec formalisation écrite en langue anglaise</li> <li>• l'autre à l'oral en langue française devant <b>le jury de professionnel</b></li> </ul>	Respect de la méthode et de la chronologie de l'analyse sensorielle : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Phase visuelle</li> <li>- Phase olfactive</li> <li>- Phase gustative</li> </ul> Mise en adéquation de l'analyse sensorielle avec les besoins identifiés pour l'établissement Pertinence des fournisseurs sélectionnés Qualité et actualisation des listing élaborés
Participation à l'achat des produits	Réaliser une proposition d'achat adaptée aux besoins de l'établissement Négocier les prix avec les fournisseurs locaux ou étrangers	<u>Pour la voie de la VAE</u> : Description dans le livret 2, de deux expériences en établissements d'excellence pour :	La proposition d'achat est cohérente avec : <ul style="list-style-type: none"> <li>• le contexte commercial de l'établissement</li> <li>• les besoins de la clientèle internationale</li> </ul> La proposition d'achat respecte : <ul style="list-style-type: none"> <li>• la réglementation</li> <li>• les usages locaux</li> </ul> L'argumentaire commercial est logique et pertinent

-définir la composition de la carte  
 - sélectionner les fournisseurs en France et à l'Internationale  
 Négocier les prix et réaliser les achats

**Bloc 2 : GERER LA CAVE D'UN ETABLISSEMENT D'EXCELLENCE**

Stockage des produits dans la cave centrale

Réceptionner et contrôler les livraisons  
 Ranger et stocker les produits dans la cave centrale dans les conditions favorables pour la bonne conservation du vin

Pour la voie de la formation  
**Mise en situation professionnelle** en entreprise avec une grille d'évaluation critériée  
 Evaluation par le tuteur

Respect des protocoles et des règles de réception des produits  
 Détection des anomalies qualitatives ou quantitatives de livraison  
 Conformité des opérations de conditionnement et déconditionnement  
 Respect des zones de température et de stockage  
 Conformité de l'identification et du classement des produits par famille

Gestion des stocks de vins et boissons

Contrôler et inventorier les ventes journalières (physique et valeur)  
 Tenir les registres numériques d'actualisation des stocks  
 Valoriser l'inventaire

Pour la voie de la VAE :  
 Description dans le livret 2, d'une expérience de gestion de cave dans un établissement d'excellence

Les outils numériques de gestion des stocks sont maîtrisés  
 Les ventes journalières sont enregistrées  
 Les écarts entre les produits facturés et les sorties physiques sont pointés  
 Les erreurs sont identifiées et corrigées

Organisation et approvisionnement des différents points de vente, cave du jour, de l'établissement d'excellence	Prévoir les différents lieux de consommation de l'établissement Estimer les besoins en approvisionnement, Réaliser l'approvisionnement effectif dans les lieux de stockage spécifiques		Les besoins sont anticipés à partir des registres de tenue de stock Les ruptures de stock sont inexistantes Les impératifs de conditionnement et les températures de stockage sont respectés

**Bloc 3 : CONSEILLER ET SERVIR UNE CLIENTELE INTERNATIONALE DANS UN ETABLISSEMENT D'EXCELLENCE**

Conseil auprès d'une clientèle française ou étrangère lors de la prise de commande	Se présenter Recueillir et analyser les besoins de clients français ou étrangers Proposer un accord mets-vins et l'argumenter Prendre la commande en utilisant les outils numériques, les tablettes	<u>Pour la voie de la formation</u> : <b>En entreprise</b> Mise en situations réelles devant le client français ou étranger (anglais)  <b>En centre de formation, devant jury de professionnels</b> : Mise en situation de conseil et service d'un vin ou autres boissons	Adoption d'une tenue et d'une posture professionnelle adaptée Communication orale et écrite fluide en anglais et en français Maitrise des termes techniques de la sommellerie Argumentaire de conseil attestant : <ul style="list-style-type: none"> <li>- d'une écoute et prise en compte des besoins ou demande du client</li> <li>- d'une bonne connaissance des cépages, terroirs, et appellations des principales régions de chaque pays des 5 continents</li> <li>- d'une capacité à déguster un vin et l'analyser avec précision afin de le proposer dans les meilleures conditions (carafe, bouteille, décantation).</li> <li>- d'une connaissance des accords mets et vins</li> <li>- d'une logique et d'une cohérence</li> </ul>
------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<u>Pour la voie de la VAE :</u> Description dans le livret 2, de trois expériences en établissements d'excellence pour conseiller un client et servir les vins ou boissons	Utilisation judicieuse des outils numériques pour la commande ou le conseil
Mises en place d'un service de sommellerie dans un établissement d'excellence auprès d'une clientèle Internationale	Préparer des boissons dans les règles et usages du pays Effectuer le service des vins et autres boissons et son suivi Mettre en place le service du vin au verre	1 expérience en français et deux expériences en Anglais	L'organisation du poste de travail respecte les consignes de l'établissement d'excellence Le petit matériel et la verrerie sont utilisés à bon escient Le vin est servi à la température idéale .  Le service respecte les règles et les usages de la restauration internationale La communication est fluide en français et en anglais

**Bloc 4 : ASSURER L'ANIMATION COMMERCIALE POUR FIDELISER UNE CLIENTELE INTERNATIONALE DANS UN ETABLISSEMENT D'EXCELLENCE**

Réalisation des supports promotionnels en français et anglais pour un établissement d'excellence	Analyser les supports existants Créer les contenus adaptés à la clientèle de l'établissement Créer les supports ou adapter les supports existants	<u>Pour la voie de la formation :</u> <b>En entreprise</b> Mise en situations réelles devant le client français ou étranger (anglais)  <b>En centre de formation, devant jury de professionnels :</b> rédaction et soutenance d'un mémoire professionnel : Elaboration d'un projet d'animation promotionnelle	Connaissance des vins du monde Connaissance des attentes et besoins de la clientèle internationale Connaissance des caractéristiques de l'établissement d'excellence Application des principes marketing dans le message Maîtrise du vocabulaire professionnel en anglais et français
Optimisation et promotion des ventes dans un établissement d'excellence, en français et en anglais.	Animer un point de vente et/ou un évènement promotionnel pour fidéliser la clientèle internationale.		Connaissance des cépages, terroirs, et appellations des principales régions de chaque pays des 5 continents. Connaissance des attentes et besoins de la clientèle internationale Connaissance des caractéristiques de l'établissement d'excellence

Développer des argumentaires pour susciter la vente

pour un établissement avec création de support

Pour la voie de la VAE :  
Description dans le livret 2, d'une expérience d'animation commerciale au sein d'un établissement accueillant une clientèle internationale

Prise en compte des objectifs de vente  
Qualité de l'argumentation et du conseil  
Communications orale et écrite correctes et fluides en français et en anglais  
Force de conviction  
Ventes additionnelles optimisées (eaux minérales, cigares, digestifs...)

## REFERENTIELS

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

*« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »*

---