

Référentiel de Formation UHA

BCC Court	BCC Détaillé	Niveau	Apprentissage critique (AC)
BCC1 - Fonctionnement commercial	BCC 1-Participer au fonctionnement commercial d'une entreprise vitivinicole	1	AC11.1-Maitriser les principes de merchandising et gérer l'espace de vente
			AC11.2-Maitriser les techniques de vente (dégustation commerciale / argumentaire de vente) (également en langue étrangère)
	AC11.3-Organiser des événements commerciaux (actions ponctuelles de vente)		
	AC11.4-Analyser les ventes		
	AC11.5-Elaborer un plan d'action commercial		
BCC2 - Fonctionnement marketing	BCC 2-Participer au fonctionnement marketing d'une entreprise vitivinicole en appliquant les principes du marketing MIX en appliquant la stratégie marketing de l'entreprise en appliquant le cadre réglementaire en vigueur dans le domaine vitivinicole en tenant compte des facteurs internes et externes à l'entreprise vitivinicole	1	AC21.1-Etablir les politiques de produit, distribution, prix et communication
			AC21.2-Elaborer un plan d'actions marketing
			AC21.3-Organiser des événements et opérations marketing
			AC21.4-Maitriser les principes et techniques du E-Marketing
BCC3 - Argumentation de pistes d'évolution	BCC 3-Proposer des pistes d'évolution commerciale et/ou marketing au sein de l'entreprise vitivinicole	1	AC31.1-Réaliser un état des lieux et diagnostiquer le fonctionnement marketing et commercial actuel (choix actuels, forces, faiblesses)
			AC31.2-Exploiter et interpréter des études de marché (segmentation, ciblage, positionnement)
	AC31.3-Réaliser un Benchmark		
	AC31.4-Dégager de ces analyses des propositions d'évolution du fonctionnement marketing et/ou commercial		
	AC31.5-Mener des essais (enquêtes qualitatives / quantitatives, sondages, tests de concept, etc.) pour tester la faisabilité des propositions		
	AC31.6-Argumenter et valider une des pistes d'évolution proposées en fonction des tests effectués		
BCC 4-Gérer un projet de développement marketing / commercial			AC 41.1-Maitriser les principaux outils de communication pour mener à bien un projet
			AC 41.2-Communiquer à l'oral et à l'écrit avec les différents acteurs impliqués y compris en langue étrangère (anglais)
			AC41.3-S'intégrer dans une équipe de travail et au sein de l'entreprise

BCC4 - Gestion de projet marketing et commercial	<p>en utilisant les moyens de communication (langue(s) et outils de communication) adéquate(s) selon le contexte / les protagonistes</p> <p>en appliquant une méthodologie de gestion de projets agile</p> <p>en collaborant avec l'ensemble des acteurs impliqués</p> <p>en gérant des situations de résistance au changement</p>	1	AC41.4-Organiser ses tâches et son temps au sein d'un projet
			AC41.5-Auto-évaluer son travail et celui de l'équipe avec un esprit critique (itération)
			AC41.6-Rédiger un cahier des charges
			AC41.7-Animer une réunion de travail