

Unités constitutives du diplôme

(annexe I de l'arrêté du 1^{er} avril 2008)

Compétences professionnelles		U1	U2	U3
C1.1	Prévoir les matériels			
C1.2	Participer aux achats			
C1.3	Participer à la conception et à l'analyse des supports			
C1.4	Participer à l'organisation des caves centrales et du jour			
C2.1	Réceptionner et contrôler les livraisons			
C2.2	Contrôler les ventes journalières			
C2.3	Contrôler et inventorier les stocks de boissons			
C3.1	Déguster les boissons et argumenter			
C3.2	Actualiser les supports de vente			
C3.3	Effectuer les différentes mises en place			
C3.4	Prendre les commandes de boissons, les conditionner, en assurer le service			
C3.5	Assurer les opérations de fin de service			
C4.1	S'intégrer			
C4.2	Se présenter et accueillir le client, éventuellement dans une langue étrangère			
C4.3	Conseiller la clientèle			
C4.4	Optimiser les ventes et fidéliser la clientèle			
C4.5	Animer un point de vente			

Savoirs associés		U1	U2	U3
S1	Œnologie			
S1.1	La vigne			
S1.2	Le raisin			
S1.3	Le moût			
S1.4	Les fermentations			
S1.5	Les vinifications			
S1.6	Évolutions technologiques des vinifications			
S1.7	Le vin			
S2	Les autres boissons			
S3	Connaissances des vignobles			
S3.1	Les vignobles français			
S3.2	Les vignobles étrangers			
S4	Analyse sensorielle			
S4.1	Conditions matérielles, aspects humains			
S4.2	La dégustation			
S5	Législation			
S5.1	Législation relative à l'élaboration des boissons			
S5.2	Législation relative au transport des boissons			

Savoirs associés		U1	U2	U3
S5.3	Législation relative à la vente des boissons			
S5.4	La réglementation en matière d'hygiène et de sécurité			
S6	Gestion appliquée			
S6.1	L'entreprise			
S6.2	Gestion des approvisionnements			
S6.3	Calcul d'un prix moyen pondéré			
S6.4	Détermination d'un prix de revient et d'un prix de vente			
S6.5	La main courante et son application informatique			
S7	Communication			
S7.1	Présentation et comportement professionnel			
S7.2	La typologie de la clientèle			
S7.3	La communication orale et écrite			
S7.4	La communication écrite			
S7.5	Les outils de la communication			
S7.6	Les techniques de vente			