CQP ADV – Gestionnaire Administration des Ventes – Bordeaux (33)

Cette formation est destinée aux...

Cette formation s'adresse en priorité aux personnes (étudiants, salariés en reprise d'études...) ayant un diplôme de niveau Bac+2
Accessible aux demandeurs d'emploi et salariés, ainsi qu'aux personnes en situation de handicap

Organisation de la formation

Le métier Gestionnaire Administration des Ventes

L'IFRIA Nouvelle Aquitaine propose la **formation qualifiante** de **Gestionnaire Administration Des Ventes « VINS » France et Export** cocréée avec les entreprises de Bordeaux Négoce et OCAPIAT pour répondre aux besoins de recrutement de la filière professionnelle de Négoce en Vins.

Cette formation d'une **durée de 8 mois** (démarrage novembre 2026) se réalise en **contrat de professionnalisation** au sein d'une entreprise de négoce en alternant théorie et cas concrets. A l'issue de la formation, vous maîtriserez toutes les compétences du métier Gestionnaire Administration Des Ventes

Objectifs de la formation

L'objectif du CQP ADV occupe une fonction essentielle, pilier du bon fonctionnement des entreprises du secteur des vins et spiritueux. Il est responsable de l'ensemble des tâches administratives liées aux commandes avec le client, de la prise de commande et l'acheminement de celle-ci, en veillant à respecter les exigences du client, la disponibilité des produits et les procédures règlementaires.

Code RNCP : RNCP41891

Date d'échéance de l'enregistrement : 28/01/2031

Certificateur : Conseil NLE INDU COMM GROS VIN – https://www.cnvs.info/

Lieu, durée & coût de la formation

Formation d'une durée de 10 mois basée à Bordeaux, en partenariat avec des entreprises de Bordeaux Négoce

Le CQP ADV repose sur :

Les blocs de compétences du CQP

Bloc 1 – Assurer la préparation administrative et commerciale des

Informations pratiques

Inter-entreprise

Modalité : Présentiel

Intra-entreprise

Modalité : inter

En bref

Public : Accessible aux titulaires d'un un diplôme de niveau Bac+2 à Bac+5 en gestion commerciale dans le secteur commercial, ou expérience professionnelle

Modalités d'admission :
Le parcours de formation est accessible avec un diplôme de niveau Bac+2 à Bac+5 en gestion commerciale dans le secteur commercial, financier ou comptable complété par une expérience professionnelle.
La pratique de l'anglais est exigée.
Étude des dossiers de candidature puis entretien.
Accessible aux demandeurs d'emploi et salariés
Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Code RNCP :

41891

Financement

D'une durée de 8 mois, cette formation réalisée en alternance (formation théorique et formation en entreprise) est rémunérée et sans reste à charge pour l'apprenant via un contrat de professionnalisation.
Nombre d'heures de formation : 189 heures soit 27 jours.

ventes et des évènements commerciaux en vins et spiritueux

Bloc 2 – Traiter les commandes et les demandes clients en vins et spiritueux

Bloc 3 – Organiser et suivre les expéditions des vins et spiritueux

Bloc 4- Contrôler les documents administratifs et la conformité règlementaire nationale et/ou internationale des vins et spiritueux

Volume horaire de la formation :
M : 189 h soit 27 jours

Pour l'apprenti-e :

Formation rémunérée, aucun coût pédagogique à payer pour l'alternant

Pour l'entreprise :

Prise en charge de la formation selon les modalités de l'OPCO

Téléchargez notre fiche rémunération

Modalités d'évaluations

Les modalités d'évaluation et certification

- **Le questionnaire à visée professionnelle**

Cette modalité d'évaluation concerne les 4 blocs de compétences du CQP Gestionnaire administration des ventes en négoce des vins et spiritueux.

L'évaluation par questionnaire **représente 30% de la note globale attribuée** au candidat pour chacun des blocs de compétences. Le candidat répond à un questionnaire basé sur une mise en situation professionnelle permettant d'évaluer ses connaissances et sa capacité d'analyse en lien avec les compétences visées.

- **Le questionnaire à visée professionnelle**

Cette modalité d'évaluation concerne les 4 blocs de compétences du CQP Gestionnaire administration des ventes en négoce des vins et spiritueux.

L'évaluation par questionnaire **représente 30% de la note globale attribuée** au candidat pour chacun des blocs de compétences. Le candidat répond à un questionnaire basé sur une mise en situation professionnelle permettant d'évaluer ses connaissances et sa capacité d'analyse en lien avec les compétences visées.

Contenu de la formation

Module Connaissance de la filière viticole

- Connaissance du vin et spiritueux
- La filière viti-vinicole
- Le négoce de Bordeaux / Cognac

Module Gestion administrative d'une vente et douanes

- Les notions essentielles liées à la vente à l'export

Module Gestion administrative d'une vente et douanes

  - Flux documentaire d'une exportation
  - Cas concret en France
  - Cas concret vente UE
  - Cas particuliers en groupe Europe Hors UE (focus Royaume Uni /

Une question ?

Contactez-nous

05 56 38 38 08

Scandinavie / Russie)Gestion de ventes en France et à l'exportCas particuliers de l'Amérique du Nord et de l'Asie (focus Chine /Japon

Module Gestion de la campagne primeur

- Le système du marché des Primeurs de Bordeaux
- Le positionnement des acheteurs,
- La comptabilité des primeurs,

Module Connaissance de l'environnement de l'entreprise de Negoce

- Le métier de l'ADV et sa place dans l'entreprise
- La production dans le négoce
- Les techniques de vente
- L'Intégration de l'IA dans le métier de l'ADV (pratique de sécurité informatique / Déontologie)

Module Gestion du transport international

- Introduction : la démarche logistique
- Connaître les opérateurs du transport et leur mode de tarification : terrestre, maritime, aérien, ferroviaire
- Etre à l'aise avec les contrats de transport
- Savoir construire une étude logistique

Module Gestion du risque client

- Evaluation du risque
- Modes de gestion de créances existantes
- Recouvrement

Module Anglais

- Les bases grammaticales,
- L'anglais professionnel

Module Gestion du temps et des priorités

Identifier ses valeurs personnelles puis vérifier que l'on passe suffisamment de temps à les nourrir

Module Communication, Gestion des conflits

Les fondamentaux de la communication

- Les différentes formes de communication
- La communication dans l'entreprise
- Communication reporting,

Les chiffres clés de la formation

0
apprentis à la rentrée 2025

0 %
de réussite aux examens 2025

0 %
en emploi

0 %
en poursuite d'étude

0 %
en recherche d'emploi

Annotations : Ouverture de la formation à la Novembre 2026 Quelle que soit la taille de votre entreprise, contactez en amont votre conseiller OCAPIAT pour vous accompagner

Débouchés

Poursuite d'étude

Emploi

Insertion directe sur le marché du travail :

Les emplois occupés peuvent être :

- **Gestionnaire de la relation commerciale**
- **Assistant/e commercial/e**
- **Assistant/e gestion commerciale**
- **Gestionnaire de l'administration des ventes**
- **Administrateur/trice des ventes**
- **Assistant/e clientèle**
- **Assistant/e SAV**
- **Assistant/e de gestion**
- **Conseiller/e en ligne**
- **Téléconseiller/e, Téléopérateur/trice, gestionnaire d'appel, télé-conseiller/e, télévendeur/euse, téléprospecteur/trice, conseiller/e clientèle, conseiller/e téléphonique**
- **Gestionnaire de comptes clients**

Les + du campus

IFRIA : La formation de la filière alimentaire en France ≡ Site National – IFRIA Nouvelle-Aquitaine