



DIPLOVIS - PROGRAMME SUPÉRIEUR DE GESTION ET DE COMMERCE

Cette formation s'adresse à des joueurs et joueuses de rugby souhaitant préparer leur reconversion professionnelle dans le domaine du vin. A l'issue de cette formation, les étudiants pourront prétendre à des postes tels qu'attaché commercial, ambassadeur de marques, vendeur conseil - caviste ou chargé de développement commercial.

[Du terrain à la vigne, marquez l'essai avec le partenariat KEDGE - \(vidéo\)](#)



CONTENU

PARCOURS 1 - MANAGER DANS LA COMPLEXITÉ

Maîtriser les usages numériques en contexte professionnel changeant
Intégrer les bases des outils, et langages de traitement de l'information, comprendre les systèmes d'information, connaître et mobiliser les outils et technologies numériques de demain.

Prendre la responsabilité opérationnelle d'une business unit d'un projet

Agir dans un contexte international, gérer une équipe, analyser et faire progresser la qualité des actions professionnelles.

PARCOURS 2 - ÊTRE UN MANAGER IMPACTANT

Communiquer avec efficacité

Communiquer pour convaincre, maîtriser sa communication orale.

Évaluer ses postures, ses compétences et sa motivation professionnelle

(Auto) évaluer ses pratiques professionnelles et son leadership, caractériser son profil professionnel, mener des actions en vue d'un repositionnement professionnel.

PARCOURS 3 - PILOTER DURABLEMENT SON ACTIVITÉ

Évaluer les conditions opérationnelles d'une activité, d'une business unit ou d'un projet

Comprendre et analyser l'environnement économique, réaliser un audit stratégique, inventorier, analyser et gérer les moyens opérationnels d'un périmètre, comprendre et appliquer les calculs de coûts, connaître et appliquer les règles juridiques, légales et normatives du monde des affaires.

Conduire un plan d'actions opérationnel

Analyser les conditions de la gestion opérationnelle, définir et rédiger un plan d'actions, gérer un projet.

PARCOURS 4 - VINS

Traiter une résolution de problème par l'analyse de données

Dégustation et connaissance produits/process, communication et principaux canaux de distribution, commercialisation.

SPÉCIALISATION VINS

- Dégustation
- Promotion et communication
- Commercialisation

DATE DE RENTRÉE

Mars 2025

TITRE RNCP

RNCP36420 Niveau 6 (Bac +3)

Certificateur : GROUPE KEDGE BUSINESS SCHOOL 27-04-2022

ACCESSIBILITÉ

Accessible aux personnes en situation de handicap

NIVEAU REQUIS

- Bac +2 et 2 ans d'expériences professionnelles
- 5 ans d'expériences professionnelles et Bac avec passage VAPP

TARIF

10 200€

Possibilités de financement : CPF, OPCO, ...

MODALITÉS ET DURÉE

Le mode d'apprentissage majoritairement dispensé en distanciel :

- 2 x 2 heures de classe virtuelle/semaine + travail en autonomie
- 8j/an de regroupements à Bordeaux
- 302 heures sur 12 mois

Modalité d'évaluation : Mémoire de recherche