# Module 2 - "Optimiser les Performances du Linéaire Vins. Les clés pour un merchandising performant"

**Formation Présentiel ou Blended-Learning …**
**parce que sans dégustation, les connaissances ne restent que théoriques!**

*Pour répondre aux besoins des Chefs de Rayon Liquides et de leurs collaborateurs et pour plus de flexibilité, VERTHÉMIS TRAINING CENTER propose ces formations selon 2 modalités d'apprentissage:*

**Formation en Présentiel :**
*Formation en groupe, dans vos locaux ou en Centrale, et personnalisable.* **Nous Contacter (verthemis@verthemis.com ou Tel : 02 41 54 38 82) pour connaître les modalités et dates des sessions.**

**Formation Blended-Learning**
*Les formations Blended-Learning exploitent tous les avantages de la formation à distance pour maximiser le confort de l'apprenant : tous les apports théoriques de l'apprentissage sont mis à disposition sur notre plateforme de formation. L'apprentissage théorique individuel est donc modulable, au rythme de l'apprenant. Des mises en situation, des interactions, de multiples ressources (vidéos, fiches outils, livret pédagogique, module e-learning …) sont librement accessibles depuis un ordinateur, une tablette ou un téléphone avec connexion wifi, que ce soit de chez lui ou de ses locaux professionnels, indépendamment de sa situation géographique.*

*Mais le vin ne s'apprenant pas que dans des livres, des séquences présentielles en Centrale ou en Magasin permettent la mise en application personnalisée au travers de dégustations d'une large gamme représentative de vins accompagnés d'échanges avec le formateur et entre les participants.*

*Bien entendu, certaines de nos formations sont également proposées en **100% à distance. Nous consulter.***

## 1- LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation est proposée soit en 100% Présentiel (7 heures de formation), soit 100% en E-Learning, en accès libre au rythme de l'apprenant (environ 10 heures de formation). Les objectifs sont:

- ✓ Acquérir ou développer les techniques et moyens pour augmenter le chiffre d'affaires du Rayon Liquides par une meilleure performance du rayon et une plus grande satisfaction et fidélisation du client.
- ✓ Pilotage des options et règles de Merchandising et d'implantation de l'offre Vins qui optimisent la rentabilité du linéaire.
- ✓ Acquisition des spécificités des différents univers réglementaires et des différentes familles de vins présentent dans le Linéaire Vins.
- ✓ Sélection des outils et moyens de dynamisation du rayon, de création de valeur sur le Permanent, les Catalogues et les Foires aux Vins.
- ✓ Optimisation des techniques de gestion de stock, des queues d'OP et de Foires aux Vins, et de pilotage de la marge du rayon.

## 2- DUREE DE LA FORMATION

**La durée totale de la formation est :** *7h00*



Programme de l'offre de formation - 22/11/2026 14:10:03 UTC+1

# 3- A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

## PUBLIC CIBLE

Responsables et manager de Rayons Liquides débutant, Adjoint(e)s de chef de rayon expérimenté, Employé(e)s de rayon évoluant vers des fonctions de Responsable, Responsable rayon découvrant l'Univers Liquides

## PRÉ-REQUIS

Une connaissance minimale sur les Vins du Linéaire est souhaitable (Niveau ou équivalent Certificat « Découvreur de l'Univers Vins – Niveau 1 » délivré à l'issue de la formation « Initiation à la Connaissance des Vins du Linéaire » - Ref : Module 1)

# 4- TECHNIQUES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Le contenu pédagogique est constitué d'apports et d'échanges sur le management et le merchandising du linéaire vins. Des ateliers pratiques et des mises en situation sont proposés tout au long du parcours pour favoriser la transposition dans la situation professionnelle de chacun. Un livret pédagogique est remis à chaque participant. De multiples ressources (vidéos, fiches, modules e-learning …) sont mises à disposition au cours de la formation et disponibles pendant 6 mois.

La pédagogie se structure autour d'un apport théorique et pratique selon un parcours balisé pour une plus grande sérénité et confort d'apprentissage. La formation à distance permet à l'apprenant de structurer sa progression depuis chez lui ou dans son entreprise sans contrainte ni frais de déplacement.

# 5- PROGRAMME DE LA FORMATION

Formation en 100% Présentiel ou 100% E-Learning.

13 leçons + mises en situation + Certification. Durée : 7 heures en Présentiel ou environ 10 heures en 100% E-Learning

- Thème 1 : Comprendre les différents Univers réglementaires du Linéaire Vins: AOP / IGP / VDT / Autres
- Thème 2 : Comprendre les différents Univers de types de vins : "Vins tranquilles" / "Vins à bulles" / "Vins Moelleux et Liquoreux"
- Thème 3 : Se familiariser avec la carte de France des Vins et son application en rayon
- Thème 4: La réglementation imposée par la DGCCRF et son incidence sur l'implantation du Linéaire
- Thème 5 : La Présentation des vins dans le linéaire – Les règles merchandising Gestion des Univers VDT / VDP et AOC – Critères, pertinences et rentabilité Gestion des Univers à bulles - Critères, pertinences et rentabilité Mise en situation
- Thème 6: L'organisation du linéaire par couleur vs par région - Critères, pertinences et rentabilité. Impact sur la satisfaction client.
- Thème 7: La clarté de la présentation de l'offre. Les Règles à respecter qui marchent !.



Programme de l'offre de formation - 22/11/2026 14:10:03 UTC+1

- Thème 8 : La gestion des ruptures. Règles et incidence sur la fidélisation client et le pilotage de la marge.
- Thème 9 : La gestion du permanent vs FAV. Les options possibles. Incidence sur l'image, la rentabilité et la gestion du rayon.
- Thème 10 : La gestion des reliquats de FAV. Les options possibles et leurs impacts. Mise en situation
- Thème 11: Comprendre les différents classements des vins
- Thème 12: Savoir décrypter les mentions figurants sur les étiquettes
- Thème 13: Bases du conseil clients sur les accords mets-vins

QCM final de Validation des Acquis.

# 6- VALIDATION DES ACQUIS - CERTIFICAT

En fin de formation, un test permettant à chaque participant d'évaluer son niveau de connaissance, ses acquis et sa capacité à conseiller les clients avec exactitude et professionnalisme, est proposé. Ce test est proposé sous forme de Questionnaire à Questions Multiples (QCM) de 20 questions et couvre l'ensemble des points abordés pendant le Module de Formation.

Si la formation dispensée inclus une validation des acquis, l'apprenant ayant obtenu un résultat supérieur à 80% de bonnes réponses se verra remettre un Certificat :

***A l'issue de la Formation et sous réserve de validation des tests finaux, il est délivré le Certificat: « Gestionnaire de l'Univers Vins – Niveau 2».***

# 7- MODALITE D'INSCRIPTION et MODE DE REGLEMENT

Celui-ci dépend de la nature de la formation :

- ✓ Blended-Learning :
  **L'accès à la formation à distance est ouvert dès réception du règlement.**
  En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents administratifs (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation) ainsi que le Certificat délivré suite à l'examen de certification à distance.

- ✓ 100% Présentiel:
  Une Convention de Formation sera signée avec l'organisation demandeur de la formation (Magasin ou Centrale) qui gérera l'inscription des participants.
  **Le règlement du coût pédagogique sera réalisé par le Magasin ou la Centrale** avant le démarrage du module de formation. En fin de formation, sera adressé l'ensemble des documents permettant la prise en charge des frais de formation par l'organisme collecteur ayant agréé le plan de formation (convention de formation, feuille d'émargement, programme pédagogique, attestation de formation, facture).

Cette formation vient en professionnalisation produits. Elle est adossée à la Certification du « CQP Manager de Rayon » (Code RNCP 34558) et « CQP Employé de Commerce » (Code RNCP 32447).
Pour les salariés d'une entreprise adhérente à la Fédération du Commerce et de la Distribution, cette formation facilite la validation du bloc de compétence "Produit Vins et Spiritueux" du Certificat de

Programme de l'offre de formation - 22/11/2026 14:10:03 UTC+1

Qualification Professionnelle "Vente de Vins et Spiritueux". Pour les autres une attestation de formation est délivrée à l'issue de l'intégralité du parcours.

Nos actions de formation sont réalisées et facturées conformément à nos Conditions Générales.

Programme de l'offre de formation - 22/11/2026 14:10:03 UTC+1