

Logo de l'établissement

77 %

Taux de réussite
aux examens
en 2022/23

0 %

Taux de
poursuite
d'études
en 2022/23

78 %

Taux
d'insertion
en 2022/23

7 %

Taux de rupture
en 2022/23

Caviste Conseiller Commercial

CPF

DIPLÔMANTE

CERTIFICATION

QUALIF EMPLOI

Infos pratiques

 **Durée**

9 Mois dont 525 Heure(s) en
centre 560 Heure(s) en
entreprise

 **Tarif(s)**

- € Nous consulter

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le Caviste Conseiller Commercial est capable de sélectionner ses bouteilles auprès de fournisseurs, conseiller le client sur le choix des vins et spiritueux. Il a à cœur d'étonner et de partager avec le client les plaisirs du vin. Il participe à l'animation et à la promotion des ventes. Il assure la gestion et le développement commercial. Cette formation comprend une semaine de vendanges qui se déroule sur une même propriété encadrée par le vigneron et son équipe.

Programme

BLOC 1 : Assurer la relation commerciale avec les clients d'une cave

Accueillir le client d'une cave physiquement ou/et à distance
Développer une relation de confiance
Identifier les besoins et préférences du client
Conseiller, accompagner, sélectionner des produits adaptés à la demande
Présenter les caractéristiques des produits (vignobles, cépages, type de production)
Proposer des dégustations accords mets vins
Aider le client à reconnaître les arômes, les saveurs, les textures
Proposer des produits complémentaires
Clôturer une vente en s'assurant de la satisfaction du client
Traiter les demande des clients, les réclamations, les achats en ligne

BLOC 2 : Contribuer au développement de l'offre de produits d'une cave

Analyser, identifier les types de consommation
Analyser les domaines et producteurs de vins, bières et spiritueux
Classer chaque type de vins et de produits par notoriété, tarif et cible
Contribuer à la stratégie commerciale
Veiller à suivre les tendances de consommation et à s'y adapter
Identifier les réseaux d'approvisionnement les plus adaptés à l'activité
Privilégier les circuits courts et les filières éco-responsables
Suivre l'évolution économique du point de vente
Développer le portefeuille clients
Organiser des événements

BLOC 3 : Participer à la gestion d'une cave

Gérer les stocks et approvisionnements
Sélectionner des fournisseurs
Commander des nouveaux produits
Réceptionner les produits et les mettre en valeur
Analyser les indicateurs de performance
Respecter les objectifs de développement
Identifier la législation applicable selon l'activité, les produits et services

Contacts

PICARD Anne-Laure (Vannes)

anne-laure.picard@morbihan.cci.fr
02.97.64.04.52

Les plus

- Formation retenue dans le cadre du Qualif Emploi Programme 2023-2025 : possibilité de financement de la formation par la Région Bretagne selon profil du candidat. Nous consulter.
- Formation également éligible à un financement CPF.
- Une semaine de vendanges, visites de vignobles, de caves, de distilleries.

Les conditions d'admission

Prérequis

Être titulaire d'une certification de niveau 3 (de type CAP, MC, BEP) en restauration ou en vente, ou être titulaire d'un niveau 4 (de type baccalauréat), ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans

Modalités de recrutement

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et justifier d'un financement de la formation.

➡ **Niveau d'entrée :** Niveau 4 (BAC), CAP, MC, CQP (Niv. 3) ➡ **Niveau de sortie :** Niveau 4 (BAC)

Sessions

Vannes

- Du 10 septembre 2024 au 03 juin 2025

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Évaluation des connaissances en cours de formation et des compétences lors des épreuves d'évaluation de blocs

Modalités pédagogiques

Cours théoriques en présentiel en salle de cours. Travaux pratiques en laboratoire d'analyse organoleptique. Interventions de professionnels. Études de cas.

Certification

Diplôme obtenu

Attestation de formation

Modalités d'entrée

Étude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet (les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à décembre). Justifier d'un financement de la formation.

Perspectives métiers

Caviste, commercial itinérant en vins et spiritueux, spécialiste des vins et spiritueux. Pour en savoir plus sur le métier, les formations, les évolutions possibles dans la filière professionnelle et les potentialités d'embauche en Bretagne, rendez-vous sur le site CLEOR BRETAGNE en cliquant sur : <https://cleor.bretagne.bzh/>

Nos réseaux, certifications et référence



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Caviste conseiller commercial -

CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE
MORBIHAN

Code RNCP : 38261 - JO du 15-11-2023

🏠 **Nombre de places financées :** Financement public dans le cadre d'une formation QUALIF Emploi Programme

Date et mise à jour des informations : 26/06/2024

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr