

Caviste Conseiller Commercial en formation initiale

CPF

DIPLÔMANTE

CERTIFICATION

QUALIF EMPLOI

FORMATION INITIALE

Infos pratiques

🕒 Durée

1 Année(s) dont 525 Heure(s) en centre

📅 Rythme en entreprise

16 semaines/an

Contacts

PICARD Anne-Laure (Vannes)

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

Objectifs de formation

À 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 évènements

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



Les plus

- Une semaine de vendanges, visites de vignobles, de caves, de distilleries.
- Organisation de soirées dégustation.
- Visite de salons spécialisés.
- Formation adaptée au secteur, valorisation de l'expertise locale, expertise technique et commerciale, réseau pro, approche axée sur le développement durable.

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 signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

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

Sessions

Vannes

- De septembre à juin sur 1 an

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 Evaluation des compétences en entreprise d'accueil (apprentissage). Possibilité de valider ou plusieurs blocs de compétences.

Modalités pédagogiques

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

Certification

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). Signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **Journées portes ouvertes** ou de nos réunions d'information collectives (contactez votre conseillère pour en connaître les dates).

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 partenaires

QUALIF Emploi

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

Date et mise à jour des informations : 19/06/2025

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