



centre
interprofessionnel
de formation
des commerces
de l'alimentation

Programme de Formation CQP VENDEUR(EUSE) CONSEIL CAVISTE

Public

Tout public

Prérequis

Aucun prérequis diplômant exigé

Objectifs

Maîtriser la connaissance des vins, alcools et spiritueux afin de conseiller le client
Maîtriser les gestes professionnels, les bases de la dégustation et les accords mets et alcools
Maîtriser les règles de qualité, d'hygiène, de sécurité et de respect de l'environnement (QHSE)
Assurer la mise en valeur des produits et du point de vente
Maîtriser l'acte de vente, la commercialisation des produits et la fidélisation des clients
Assurer la gestion des stocks des produits

Durée

456 heures (soit 57 journées en centre)

Type d'action

Acquisition des compétences – Formation continue – Formation en alternance
Formation externe inter ou intra entreprise

Effectifs

10 stagiaires minimum / 15 stagiaires maximum

Validation

Mises en situation professionnelle
Tests écrits
2 bilans de fin de période en cours de formation (contrôle continu)

Certification

CQP vendeur(euse) conseil caviste
Inscrit dans la convention collective des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé (IDCC 3237)
Inscription RNCP (nouveau référentiel en cours d'enregistrement)

3 Blocs de compétence

Bloc 1 : Gérer la relation client dans une démarche de conseil et de vente des vins, bières, spiritueux et boisson sans alcool dans une cave
Bloc 2 : Contribuer au développement commercial et à la mise en valeur de la cave
Bloc 3 : Assurer la réception, le stockage et l'approvisionnement des vins, bières, spiritueux et boisson sans alcool dans la cave

Equivalence

Formation accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience

VAE

Passerelle

Autre CQP vendeur conseil de branche

Suite de parcours

Débouchés

Vendeur conseil caviste (code ROME : 1106)

Programme

voir annexe 1 (détail et volume horaire)

Ressources et modalités pédagogiques

Le CIFCA dispose de magasins pédagogiques, d'un laboratoire de préparation, de chambres froides, de cellules d'affinage, d'un quai de réception et de salles de cours théoriques.
Face à face pédagogique / Découverte Filière / Mise en situation pratique
Supports théoriques remis aux stagiaires
Formateurs spécialisés dans le domaine des vins, alcools et spiritueux

Modalités d'accès

Lieux de formation : CIFCA - 14, rue des Fillettes – 75018 Paris
CIFCA – 200 avenue des Etats Unis – 31200 Toulouse



Le lieu est aménagé pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes à mobilité réduite. (www.agefiph.fr ; www.capemploi75.fr)

Programme de Formation
CQP VENDEUR(EUSE) CONSEIL CAVISTE

Annexe 1 : (1/3)

BLOC 1		
GERER LA RELATION CLIENT DANS UNE DEMARCHE DE CONSEIL ET DE VENTE DES VINS, BIERES, SPIRITUEUX ET BOISSON SANS ALCOOL DANS UNE CAVE		
Module	Contenu de formation	Nb H
Module 1.1 Prise en charge et identification du besoin client	111 – Communication verbale et non verbale Les différents types de clientèles, leur comportement et leur motivation	24
	112 – Servir des clients étrangers	
	113 – Les étapes de la vente Techniques de vente en français et en anglais Prise en charge, recherche de besoins, reformulation et orientation Argumentaire de vente et traitement des objections	
Module 1.2 Conseil et accompagnement personnalisé	121 – Contexte et panorama du vignoble français	250
	122 – Histoire de la vigne et du vin	
	123 – Viticulture, vinification et élevage	
	124 – Cépages : origines et caractéristiques	
	125 – Les vins de Bordeaux	
	126 – Les vins de Loire	
	127 – Les vins effervescents et de Champagne	
	128 – Les vins d’Alsace	
	129 – Les vins de Savoie et du Jura	
	1210 – Les vins de Bourgogne	
	1211 – Les vins du Beaujolais	
	1212 – Les vins de la Vallée du Rhône	
	1213 – Les vins de Provence et de Corse	
	1214 – Les vins du Languedoc-Roussillon	
	1215 – Les vins du Sud-Ouest	
	1216 – Les vins d’Europe	
	1217 – Les vins du Nouveau Monde	
	1218 – Les vins doux naturels	
	1219 – Les bières	
	1220 – Les whiskies	
	1221 – Les rhums	
1222 – Les autres spiritueux et eaux de vie		
1223 – Les boissons sans alcools et les cidres		
1224 – Les différents labels, mentions et appellations d’origine		
1225 – Les vins biologiques et les vins en biodynamie		
1226 – Les bases des accords mets et vins, bières et spiritueux		
1227 – Les techniques de dégustation – les bases de l’analyse sensorielle		
1228 - La vente additionnelle		
1229 - Les différentes catégories de services		
1230 – La conservation des vins bières et spiritueux		
1231 – Les températures de dégustation et les conditions de service		
Module 1.3 Vente et fidélisation clients	131 – La prise de commande	18
	132 – La conclusion de l’entretien de vente et les différents types d’emballage	
	133 – La tenue de caisse et les différents types de paiements	
	134 – La législation liées aux alcools et à leur transport à l’étranger	
	135 – Le traitement des réclamations clients	
	136 – Evaluation de la satisfaction clientèle – la fidélisation des clients	
BLOC 1 - TOTAL VOLUME HORAIRE		292

Programme de Formation
CQP VENDEUR(EUSE) CONSEIL CAVISTE

Annexe 1 : (2/3) :

BLOC 2		
CONTRIBUER AU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL ET A LA MISE EN VALEUR DE LA CAVE		
Module	Contenu de formation	Nb H
Module 2.1 Mise en valeur de la cave et des produits en conformité avec la réglementation en vigueur	211 – Le merchandisage et l’organisation d’un rayon	12
	212 – Etalagisme, mise en valeur et performance d’un rayon	
	213 – Etiquetage et réglementation, les éléments d’identification du produit, la certification de la qualité Affichage des prix et calculs commerciaux	
Module 2.2 Maintien du bon état marchand de la cave	221 – Le métier de caviste Les tâches quotidiennes du vendeur-conseil et la hiérarchisation des tâches	11
	222 – Principes et notions de microbiologie, hygiène personnelle et professionnelle, QHSE	
	223 – La propreté de l’état marchand, du rayon et du point de vente, hygiène des locaux et du matériel	
Module 2.3 Participation au développement commercial de la cave	231 – La clientèle (segmentation, profil, comportement à l’achat...)	48
	232 – Analyse d’une zone de chalandise, benchmark/ veille concurrentielle	
	233 – Les opérations de promotion La réalisation d’une animation	
	234 – La réalisation d’une animation sur les accords mets et vins	
	235 – Atelier culinaire sur les accords mets et vins Atelier culinaire sur les accords mets et spiritueux Mixologie	
	236 – Analyse et évaluation d’une action commerciale	
	237 – Communication physique Communication numérique	
BLOC 2 - TOTAL VOLUME HORAIRE		71

Programme de Formation
CQP VENDEUR(EUSE) CONSEIL CAVISTE

Annexe 1 : (3/3)

BLOC 3 ASSURER LA RECEPTION, LE STOCKAGE ET L'APPROVISIONNEMENT DES VINS, BIERES, SPIRITUEUX ET BOISSON SANS ALCOOL DANS LA CAVE		
Module	Contenu de formation	Nb H
Module 3.1 Réception et vérification des livraisons	311 – Procédure de réception des marchandises (contrôle et conformité)	4
Module 3.2 Stockage des vins, bières, spiritueux et boissons sans alcool	321 – Les zones de stockage, le rangement des produits en réserve	12
	322 – Les risques QHSE liés à la réception et au stockage des produits	
	323 – Prévention des risques liés à l'activité physique : TMS	
	324 – Rangement des produits en rayon	
	325 – Suivi des stocks (documents, indicateurs, suivi sélectif, traçabilité)	
Module 3.3 Gestion et suivi des stocks	331 – Analyse des stocks, valorisation des stocks (tableur)	48
	332 – Les circuits d'approvisionnement La filière du vin de la production à la distribution	
	333 – Producteurs, vignerons et négociants : découverte filière	
	334 – Les inventaires, mise en œuvre et les différences d'inventaire	
	335 – Identification des gaspillages possibles, remédiations et solutions alternatives pour caviste	
BLOC 3 - TOTAL VOLUME HORAIRE		64
	Accueil	4
	Prévention liée à l'alcool	1
	Bilans intermédiaires	8
	Révisions	8
	Certification	8
VOLUME HORAIRE TOTAL DE LA FORMATION		456