

Certificat de Qualification Professionnelle Vendeur Conseil Caviste

Certification de la branche des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisés.
Date d'enregistrement : 27/05/2015

Le/la titulaire du CQP Vendeur(euse) Conseil Caviste exerce son activité dans un point de vente de commerce de détail de vins, bières et alcools (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).
Il/elle maîtrise entièrement chaque référence et chaque caractéristique des produits afin d'offrir une prestation de conseil adaptée.

Infos utiles

OBJECTIFS

Le/la titulaire de ce certificat sera capable de :

- Accueillir, informer et conseiller la clientèle sur la provenance, la conservation et les conditions de dégustation des vins, bières et alcools.
- Assurer la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et mettre en valeur les vins, bières et alcools dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.
- Assurer le respect de la réglementation en vigueur.
- Mettre en œuvre les activités suivantes :
 - Vente et relation client,
 - Mise en valeur des vins, bières et alcools en point de vente,
 - Réception et gestion des stocks,
 - Préparation de commandes particulières pour les clients.



DURÉE ET RYTHME DE FORMATION

La formation est dispensée sur 10 mois soit 465h en centre de formation.
(voir calendrier)



PRÉREQUIS

Un minimum de compétences de lecture, rédaction et compréhension du français est nécessaire pour le bon déroulement de la formation



INSCRIPTION, MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sur dossier, entretien de motivation et test de positionnement

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap (contactez l'ICEP Formation pour plus d'information)
- Inscription possible jusqu'au 31 août de chaque année
- Candidature sur icepformation.com



MÉTIER VISÉ

Vendeur caviste



PASSERELLES, ÉQUIVALENCES ET POURSUITES D'ÉTUDES

Le/la titulaire du CQP Vendeur Conseil Caviste peut prétendre à une poursuite d'études de niveau BAC.

Équivalences de ce certificat de spécialisation : Sans niveau – le positionnement dans le cadre national des certifications professionnelles est non déterminé.



INDICATEURS QUALITÉ

Taux de réussite, rupture, satisfaction, insertion, poursuite d'étude...
[À consulter en ligne via ce lien](#) ou en flashant ce QR code :



CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements professionnels :

compétences visées

- Gérer la relation client dans une démarche de conseil et de vente des vins, bières, spiritueux et boissons sans alcool dans une cave.
- Contribuer au développement commercial et à la mise en valeur de la cave.
- Assurer la réception, le stockage et l'approvisionnement des vins, bières, spiritueux et boissons sans alcool dans une cave.



Modalités, ressources et moyens pédagogiques

- Cours en présentiel et/ou distanciel
- Mises en situations professionnelles
- Plateaux techniques
- Centre multi-ressources
- Interventions de professionnels
- Ateliers individualisés
- Équipements informatiques et numériques
- Amphithéâtre

Modalités d'évaluation



Bloc 01 - Mises en situations reconstituées

- Mise en situation reconstituée N°1 - Reconstitution d'une situation de vente-conseil - forme : pratique, durée : 20 min
- Mise en situation reconstituée N°2 - Reconstitution d'une situation de dégustation - forme : pratique, durée : 15 min
- Entretien avec le jury - forme : oral, durée : 15 min

Bloc 02 - Dossier professionnel - Présentation d'une animation commerciale réalisée - forme : oral, durée : 40 min (20 min de présentation, 20 min d'entretien)

Bloc 03 - Étude de cas pratique - Analyse de situations et restitution des solutions correctives - forme : oral, durée : 1 h (30 min de cas pratique, 15min de présentation et 15 min d'entretien)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Financements et tarifs

Statuts : Contrat de professionnalisation ; autres statuts (nous consulter)

Le coût de la formation peut être pris en charge selon les modalités fixées par les OPCO, cette formation est gratuite pour les bénéficiaires en contrat de professionnalisation. Pour plus de précisions, contactez-nous.