

# Caviste Conseiller Commercial

Titre certifié de niveau 4

**CPF** **DIPLOMANTE** **CERTIFICATION**



## Objectif 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 demandes 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

## Infos pratiques

### Type de formation

Formation temps plein

### Public cible

Tout public majeur

### Durée

9 Mois dont 525 Heures en centre 560 Heures en entreprise

### Tarif(s) net de taxe

- € Nous consulter

### Compléments tarif :

Financement individuel nous consulter

### Adresse

**Site de Vannes**  
6 rue Ella Maillart,  
PA Laroiseau,

56000 Vannes

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



## Les points forts de la formation

- Possibilité de valider 1 ou plusieurs blocs de compétences (selon les besoins du candidat).
- 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.

# 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

→ **Niveau d'entrée :** CAP, BEP - Niveau 3, BAC - Niveau 4

← **Niveau de sortie :** BAC - Niveau 4

## Modalités d'entrée

Dossier de candidature. Entretien de sélection.

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

- Conseiller et faire découvrir des vins, des spiritueux.
- Devenir un dénicheur de crus, passionné et rigoureux
- Mettre en œuvre des actions de développement et de communication de l'établissement
- Participer à la gestion d'une cave

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Evaluation 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. Etudes de cas.

## Perspectives métiers

Caviste, commercial itinérant en vins et spiritueux, spécialiste des vins et spiritueux

## En savoir plus

### Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : Caviste conseiller commercial -

CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE

MORBIHAN

Code RNCP : 38261 - décision 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.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



**PICARD Anne-Laure**

anne-laure.picard@morbihan.cci.fr

CCI Formation Morbihan - Site de Vannes - N° SIRET 1302280900011 - N° d'activité 53351000435

6 rue Ella Maillart, PA Laroiseau, - 56000 Vannes

Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>

## Les sessions



### Vannes

- Nous contacter

