

Caviste Conseiller Commercial

En formation initiale ou en apprentissage

CPF**DIPLÔMANTE****CERTIFICATION**

Objectif 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 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

Alternance : formation rémunérée et coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise

par an en formation initiale
financement individuel, nous contacter.

- € Nous consulter

Compléments tarif :

Financement individuel nous consulter

Adresse

Site de Vannes

6 rue Ella Maillart,
PA Laroiseau,

56000 Vannes

<https://www.fac-metiers.fr/>

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 dénichéur 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

Date et mise à jour des informations : 25/02/2026

Intitulé : Caviste conseiller commercial -

CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE

MORBIHAN

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

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

Les sessions



Vannes

- Nous contacter

Contacts



SERVICE FORMATIONS LONGUES

formation.alternance@morbihan.cci.fr

Faculté des Métiers - CCI Morbihan - Campus Vannes - N° SIRET 13002280900227 - N° d'activité 53351000435
6 rue Ella Maillart, PA Laroiseau, - 56000 Vannes
Tél. : 02 97 64 04 54 - formation.alternance@morbihan.cci.fr - <https://www.fac-metiers.fr/>