

Caviste Conseiller Commercial

Titre certifié de niveau IV

CPF

DIPLÔMANTE

CERTIFICATION



Objectif de formation

Développer les compétences nécessaires au conseil et à la commercialisation des vins et des alcools et à la tenue d'un point de vente.

Objectif(s) pédagogique(s)

Participer à la gestion des achats de l'établissement. Gérer la relation client dans l'établissement. Participer aux actions de développement et de communication de l'établissement. Participer à la gestion et au suivi de l'établissement.

Infos pratiques

Type de formation

Formation temps plein

Public cible

Demandeurs d'emploi. Salariés.

Durée

9 Mois dont 880 Heure(s) en centre 280 Heure(s) en entreprise

Tarif(s)

Nous consulter

Adresse

CCI Formation Vannes et Ecole Hôtelière de Vannes
141 rue du Commerce,
CS 82605, PIBS 1

56000 Vannes

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

Programme

BLOC A : Participer à la gestion des achats d'une entreprise

- Identifier les besoins de l'entreprise
- Différencier les réseaux d'achats
- Déterminer les critères d'achats
- Passer et suivre les commandes
- Réceptionner et contrôler les marchandises
- Sélectionner les vins et spiritueux
- Maîtriser le vignoble français
- Identifier les vignobles étrangers
- Maîtriser les techniques de dégustation et d'analyse

BLOC B : Gérer la relation client au sein de l'entreprise

- Accueillir le client (par téléphone et physiquement)
- Gérer la relation client
- Conseiller les produits et les services de l'entreprise
- Assurer le processus de vente
- Développer la vente additionnelle
- Traiter les réclamations clients
- Procéder à la vente

BLOC C : Participer aux actions de développement et de communication de l'entreprise

- Constituer et développer son fichier clients
- Préparer un plan d'action commerciale
- Réaliser un entretien de prospection
- Analyser les résultats de l'action commerciale
- Animer le point de vente
- Créer un environnement favorable à la vente
- Mettre en place des actions de commercialisation
- Mettre en place des animations sur le point de vente
- Suivre et fidéliser la clientèle
- Mettre en place des offres promotionnelles
- Promouvoir et renseigner les comptes fidélité

BLOC D : Participer à la gestion et au suivi de l'entreprise

- Gérer commercialement, comptablement et financièrement son entreprise
- Contrôler la concordance entre bons de commandes et factures



Calculer le prix de revient et fixer le prix de vente

Mettre en place des tableaux de bord

Etablir une facture

Remplir une déclaration de TVA

Gérer les stocks

Les conditions d'admission

Prérequis

Etre titulaire d'un CAP en restauration ou en vente ou titulaire d'un baccalauréat et justifiant d'une expérience professionnelle de 3 ans

→ Niveau d'entrée : CAP, MC, BEP, BAC ↔ Niveau de sortie : BAC

Modalités d'entrée

Entretien de sélection.

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

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.

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Date et mise à jour des informations : 14/10/2019

Intitulé : Caviste conseiller commercial

Code CPF : 248943

Code RNCP : 28091

Contacts



DIQUELOU Anne

a.diquelou@morbihan.cci.fr

CCI Formation 56 - Vannes - N° SIRET 18560005300184 - N° d'activité 5356P001456
141 rue du Commerce, CS 82605, PIBS 1 - 56000 Vannes

Tél. : 02 97 01 24 71 - formation.continue@morbihan.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/morbihan>



CCI Formation
Bretagne