

# Caviste conseiller commercial

Certifiante

Formation continue.

Réf. : 24157892F — Mise à jour : 12 novembre 2025

Organisme responsable : CCI35 - Faculté des métiers - Campus de Lorient

## Contenu

### Objectifs

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

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

### 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 demande 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 évènements

#### **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

## Certifications préparées et métiers visés

|                                    |                                                           |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Niveau d'entrée<br>Aucun prérequis | Niveau de sortie<br>Niveau Bac général, pro ou techno, BP |
|------------------------------------|-----------------------------------------------------------|

### Liste des certifications

|                                                    |
|----------------------------------------------------|
| Caviste conseiller commercial<br>Code RNCP : 38261 |
|----------------------------------------------------|

### Métiers associés

- G1801 — Café, bar brasserie
- G1804 — Sommellerie
- D1301 — Management de magasin de détail
- D1502 — Management/gestion de rayon produits alimentaires
- D1401 — Assistanat commercial
- D1107 — Vente en gros de produits frais

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité   | Lieu   | Du         | Au         |
|------------|------------|--------|------------|------------|
| 1881676    | Présentiel | Vannes | 08/09/2025 | 15/06/2026 |

Source : GREF Bretagne #24157892F