

Caviste conseiller commercial

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 25172039F — 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 Aucun prérequis	Niveau de sortie Niveau Bac général, pro ou techno, BP
---	--

Liste des certifications

Caviste conseiller commercial Code RNCP : 38261

Métiers associés

- D1107** — Vente en gros de produits frais
- D1301** — Management de magasin de détail
- D1502** — Management/gestion de rayon produits alimentaires
- G1804** — Sommellerie

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2015085	Présentiel	Vannes	08/09/2025	15/06/2026

Source : GREF Bretagne #25172039F