

Caviste Conseiller Commercial

En formation initiale ou en apprentissage

Vannes

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.

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.

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   v  nements

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

Et après ?

Caviste

Commercial itinérant en vins et spiritueux

Spécialiste des vins et spiritueux



des formations



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE

Infos pratiques



Formation temps plein



Contrats apprentissage,
professionnalisation



1 an - Alternance : 2
semaines/mois - Stage : 16
semaines/an



Erasmus



NIVEAU 4 (  quivalent BAC)



Langue d'enseignement
française

Contact

Contact

Anne-Laure PICARD

Chargée de recrutement

02 97 64 04 52

Anne-Laure.PICARD@fac-metiers.fr

Chiffres clés

- **100 %** Taux de réussite aux examens en 2023-2024
- **6 %** Taux de poursuite d'études en 2023-2024
- **61 %** Taux d'insertion en 2023-2024
- **64 %** Taux d'insertion filière en 2023-2024
- **31 %** Taux de rupture en 2023-2024

S'inscrire

1. Modalités de recrutement

L'admission est définitive après étude du dossier de candidature, entretien de motivation et signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

2. Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet (les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à décembre). Signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise. Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos journées portes ouvertes.

3. Prérequis

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.

Public cible : Tout public majeur

Organisation

Durée en centre : 525 heures

Sessions : de septembre à juin sur 1 an

Langue(s) d'enseignement : Français

Niveau d'entrée : CAP (Niv. 3)

Rythme en entreprise : 2 semaines/mois en alternance ou 16 semaines / an en initial (indicatif)

Informations pédagogiques

Qualifications des formateurs : formateur expert ayant une expérience en entreprise et dont les compétences d'animation sur cette thématique sont validées par notre service pédagogique. Dans le cadre de la démarche Qualité de la CCI, le formateur communique annuellement les actions mises en place ou les formations suivies contribuant au développement des compétences.

Modalités pédagogiques : cours théoriques en présentiel en salle de cours. Travaux pratiques en laboratoire d'analyse organoleptique. Interventions de professionnels. Etudes de cas.

Modalités d'évaluation : Evaluation des connaissances en cours de formation et des compétences lors des épreuves d'évaluation de blocs Evaluation des compétences en entreprise d'accueil (apprentissage). Possibilité de valider ou plusieurs blocs de compétences.

Information validation, certification professionnelle : [Caviste conseiller commercial – CHAMBRE COMMERCE ET INDUSTRIE MORBIHAN](#) – **Code RNCP :** 38261 – JO du 15-11-2023

Informations administratives complémentaires

Date et mise à jour des informations : 18/06/2025

[Conditions générales de vente](#)

Tarif

- Alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Initial : financement individuel, nous contacter.

Partenaires



Pourquoi choisir la Faculté des métiers ?

✓ Immersion terrain

Une semaine de vendanges pour vivre le métier de l'intérieur, avec visites de vignobles, caves et distilleries

✓ Culture et réseau

Soirées dégustation et participation à des salons spécialisés pour développer sa culture métier et rencontrer les acteurs du secteur

✓ Formation ancrée localement

Programme conçu en lien avec les réalités du terrain, valorisation de l'expertise locale et des savoir-faire du territoire

✓ Double compétence technique et commerciale

Une approche complète pour maîtriser les produits, les techniques de vente et le conseil client

✓ Engagement durable

Une formation tournée vers l'avenir avec une sensibilisation forte aux pratiques responsables et au développement durable

✓ Réseau professionnel et accompagnement

Intégration dans un écosystème professionnel dynamique, avec un accompagnement tout au long du parcours