

CONDITIONS pour postuler

- Avoir validé un projet professionnel
- Diplômé (CAP/Bac Pro...) **ET/OU** une expérience professionnelle significative dans le domaine d'activité.

Comment CANDIDATER ?

Contactez Corine MONSET au 05.53.35.72.72
ou c.monset@ecoles.dordogne.cci.fr

ET

Pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



CONDITIONS de validation

- L'avis de votre tuteur en entreprise
- L'avis de l'organisme de formation
- L'avis d'une commission de certification qui évaluera vos compétences de vendeur conseil à partir de quatre épreuves, qui se dérouleront en centre, devant un jury de professionnels, à l'issue de votre formation.

ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



APPRENTISSAGE | FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR | FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !

Les écoles



CQP Vendeur Conseil Caviste

12 mois

**COMMERCE
VENTE**

Le titulaire du CQP Vendeur conseil Caviste accueille, informe et conseille la clientèle sur la provenance, la conservation et les conditions de dégustation des vins, bières et alcools.

Il assure la tenue de l'espace de vente ou de son rayon et met en valeur les vins, bières et alcools dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise.

Il assure le respect de la réglementation en vigueur.

Il réalise les activités suivantes :

- Vente et relation clients
- Mise en valeur des vins, bières et alcools en point de vente
- Réception et gestion des stocks
- Préparation de commandes particulières pour les clients

OBJECTIFS de la formation

- Appréhender la fonction de Vendeur Conseil Caviste.
- Acquérir des compétences de base, immédiatement mobilisable en entreprise.

Le PUBLIC

- Alternants en contrat de professionnalisation
- Salariés dans le cadre de la mobilisation du Compte Personnel de Formation ou d'un Plan de Formation des Compétences
- Demandeurs d'emploi ou personne en reconversion professionnelle

QUEL TYPE de structure ?

Entreprise de moins de 11 salariés. Point de vente de commerce de détail de vins, bières et alcools (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).

Le PROFIL

- Aptitudes commerciales (accueil, conseil, vente)
- Etre organisé,
- Sens du contact
- Goût pour le travail en équipe
- Bonne présentation
- Bonne condition physique

Sous QUELLE FORME ?

- 450 h en centre de formation

Au PROGRAMME...

- Bloc de compétences 1 : Conseil aux clients sur les vins, bières et alcools
- Bloc de compétences 2 : Mise en valeur des vins, bières et alcools et vérification du bon état marchand de l'espace de vente
- Bloc de compétences 3 : Vente et relation client dans le point de vente
- Bloc de compétences 4 : Réception, stockage et approvisionnement des vins, bières et alcools