Caviste conseiller commercial

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25175872F — Mise à jour : 2 juin 2026

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

Présentation de la formation

Objectifs

- **Objectif(s) de formation**
  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.
  Objectif(s) pédagogique(s)
  • 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 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
Niveau Bac général, pro ou techno, BP

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
2052965S	Présentiel	Lorient	01/09/2026	01/09/2027
2052971S	Présentiel	Lorient	01/09/2026	01/09/2027

Source : GREF Bretagne #25175872F