

CERTIFICAT DE QUALIFICATION  
PROFESSIONNELLE



# CQP VENDEUR / VENDEUSE CONSEIL CAVISTE

FORMATION EN 10 À 12 MOIS



# LE MÉTIER DE CAVISTE DÉTAILLANT

Véritable vendeur spécialisé, le caviste accueille et conseille les clients grâce à une connaissance précise des produits et des terroirs. Il transmet sa passion au client en assurant la mise en valeur des produits et peut ainsi animer des séances de dégustation et de promotion des vins, bières et spiritueux.

## LA FORMATION



### Les objectifs

- Maîtriser la connaissance des vins, bières et spiritueux
- Maîtriser les techniques de dégustation et les accords
- Maîtriser les règles de qualité, d'hygiène de sécurité et de respect de l'environnement QHSE
- Assurer la mise en valeur des produits
- Maîtriser l'acte de vente des produits et la fidélisation des clients
- Assurer la gestion des stocks



### Au programme

- **Bloc 1** : conseil au client (connaissance produits, accords)
- **Bloc 2** : mise en valeur des produits et vérification du bon état marchand de l'espace de vente
- **Bloc 3** : vente et relation client
- **Bloc 4** : réception, stockage et approvisionnement

- Dégustation de plus de 100 vins différents, français et étrangers
- Dégustation de plusieurs dizaines de références de bières, cidres et spiritueux
- Apprendre auprès d'experts passionnés
- Découverte filière : visites de vignobles et échanges avec des professionnels

# LES INFOS PRINCIPALES



**Formation en alternance**  
3 jours toutes les 2  
semaines



**Certificat de Qualification  
Professionnelle**  
reconnu par la profession



**Formation en 10 ou 12 mois**  
456 heures de formations  
(57 jours en présentiel)



**Une expertise métier**  
pour accompagner  
l'apprenant en entreprise  
et lors des cours pratiques

## MODALITÉS

 La formation préparant au CQP vendeur-conseil caviste est inscrite au titre RNCP (fiche n°32119).

Elle peut se faire dans le cadre :

- d'un contrat de professionnalisation (sans limite d'âge) et sous réserve d'être inscrit à Pôle Emploi pour les plus de 26 ans ;
- de la Pro-A pour des salariés du secteur déjà en CDI ;
- d'un projet de transition professionnelle (ex CIF) ;
- d'un PSE ou d'un CSP.

## LES DÉBOUCHÉS



- Vendeur en commerce de détail caviste
- Responsable de cave
- Porteur de projets

### NOUS CONTACTER



Paris : 01 55 26 39 70  
Toulouse : 05 61 00 21 23



[contact@cifca.fr](mailto:contact@cifca.fr)



# POURQUOI SE FORMER AU CIFCA ?



## Une école de référence

Créée et administrée par trois fédérations professionnelles des commerces de l'alimentation, le CIFCA est un centre de formation dédié aux entreprises du secteur du commerce.

## Une formation en alternance pour se professionnaliser

Les plus : être dans le monde professionnel, apprendre en pratiquant, prise en charge du coût de formation, une rémunération...



## Un réseau d'entreprise développé

De par sa spécialisation et son historique fort, le Cifca entretient des relations de confiance avec de nombreux partenaires et vous aide dans votre recherche de contrat.

## Un accompagnement personnalisé

Centre de formation à échelle humaine, l'équipe du Cifca peut assurer un suivi approfondi de chaque apprenant.



## NOUS RENCONTRER



14 rue des Fillettes  
75018 Paris



Marx Dormoy



Rosa Parks



Place Hébert



146-200 avenue des Etats-Unis  
31200 Toulouse



La Vache



Le grand Marché



Pont de la Vache



processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage