

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 22097**

Intitulé

L'accès à la certification n'est plus possible

Caviste conseiller commercial

Nouvel intitulé : Caviste conseiller commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION

QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION

Chambre de Commerce et d'Industrie du Morbihan (CCIM) | Président

Niveau et/ou domaine d'activité

IV (Nomenclature de 1969)

4 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

221w Commercialisation de produits alimentaires

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

L'exercice de ce métier nécessite la maîtrise des produits (production, cépage(s), vinification, vieillissement, millésime...), de solides bases en techniques de vente et de gestion d'un point de vente. La possession du permis B peut être requise pour assurer des livraisons et de bonnes connaissances en anglais sont généralement appréciées voire exigées.

Pour ce faire :

Il sélectionne ses fournisseurs:

- Il identifie les segmentations et les circuits d'approvisionnement,
- Il gère un fichier fournisseur,
- Il effectue le choix de ses fournisseurs d'après des critères de sélection.

Il réalise une dégustation afin de sélectionner des vins :

- Il identifie le matériel et les conditions de dégustation,
- Il applique la méthodologie de la dégustation,
- Il décrit les propriétés organoleptiques du vin,
- Il apprécie le rapport qualité/prix.

Il négocie ses approvisionnements dans un objectif de meilleur coût/qualité :

- Il définit les critères de négociation et prépare son argumentation,
- Il applique les techniques de négociation et traite les objections.
- Il conclut et concrétise la négociation.

Il gère les stocks de manière pertinente et efficace :

- Il aménage sa surface de vente et de stockage,
- Il réceptionne et stocke la marchandise après contrôle,
- Il enregistre les bons de livraison, les bons d sortie, les factures,
- Il établit des inventaires et valorise le stock.

Il accueille les clients (physiquement, au téléphone) :

- Il prend en charge les clients en français et en anglais,
- Il explore et identifie les besoins.

Il assure le processus de vente :

- Il argumente, répond aux objections et conclue la vente,
- Il incite à la vente supplémentaire
- Il fidélise le client et prend congés.

Il sait accorder un vin avec un plat afin de mieux répondre aux attentes du client.

Il développe son portefeuille client :

- Il établit un plan de prospection,
- Il organise sa surface de vente de façon stratégique et attractive,
- Il développe les services de l'entreprise

Il assure la gestion comptable et financière de l'entreprise :

- Il recherche des financements au regard des besoins
- Il établit des bilans de début et de fin d'exercice
- Il détermine les produits et les charges,
- Il établit un compte de résultat et détermine le résultat,
- Il rédige les factures et déclare la TVA
- Il rédige les bulletins de salaire et les déclarations d'URSSAF

- Il met en place des tableaux de bord
- Il calcule le prix de revient et fixe le prix de vente
- Il gère les moyens humains :
- Il recrute et forme le personnel
- Il anime et encadre les équipes.
- Capacités et compétences attestées :
- maîtrise les circuits d'approvisionnement
- connaît et maîtrise les critères de sélection
- connaît et maîtrise les stratégies achats et fournisseurs
- connaît les différents types de partenariat fournisseurs
- connaît les enjeux et risques fournisseurs
- connaît les différentes sources d'informations
- connaît les principales caractéristiques des AOC (appellation d'origine contrôlée) du vignoble français
- maîtrise le vocabulaire et la technique de dégustation
- connaît les objectifs et les composantes de la négociation
- maîtrise les étapes de la négociation
- maîtrise des documents de gestion de stocks : Bon commande, livraison, sortie, factures
- connaît le stock d'alerte
- connaît et maîtrise les différentes méthodes de valorisation de stocks
- maîtrise la prise en charge du client français ou anglophone
- maîtrise les techniques de vente : argumentaire, objections, vente additionnelle
- maîtrise les caractéristiques des accords mets et vins
- connaît la législation des supports de vente
- maîtrise l'animation du point de vente : vitrine, mise en avant de produits, dégustations, soirées...)
- connaît les documents comptables
- connaît les documents commerciaux et fiscaux : factures, TVA
- connaît les documents sociaux : bulletins de salaire...
- maîtrise les outils de gestion
- connaît le droit du travail
- maîtrise le management des équipes

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le métier s'exerce dans une grande diversité d'établissements (Très petites entreprises, caves, bars à vins, restaurants traditionnels et gastronomiques, Grandes et Moyennes Surfaces...) Des déplacements sont à prévoir chez les fournisseurs et dans les domaines viticoles, mais également chez les clients ou prospects de façon occasionnelle ou quotidienne. Le métier impose le port de charges lourdes et une gestion du stress qui peut être imposée par des objectifs commerciaux. Ce métier nécessite d'appliquer de manière rigoureuse, la législation sur les débits de boisson et le transport d'alcool sur le territoire.

Sommelier animateur de vente
 Agent commercial
 Représentant multiscarte
 Responsable de rayons vins/boissons
 Vendeur conseil

Codes des fiches ROME les plus proches :

G1804 : Sommelier

D1106 : Vente en alimentation

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

APRES UN PARCOURS DE FORMATION, la certification comporte 4 composantes :

1- Composante 'ACHETER'

- une étude de cas: recherche de fournisseur
- Fiches de stocks à renseigner
- Questionnaire sur le vignoble français, les techniques de vinification et la géologie
- Une dégustation commentée de 3 vins

2- Composante 'VENTE'

- Opération terrain (plan de prospection)
- Mise en situation d'accueil de clients anglophones
- Mise en situation : argumenter un accord met/vin
- Mise en situation : argumentaire de vente

3- Composante 'GERER'

- Etude de cas
- Questionnaire droit du travail

4- Composante 'MEMOIRE'

- Dossier à partir d'une problématique métier
- Soutenance orale du dossier

PARCOURS VAE :

- Dossier décrivant de façon précise les activités avec degré d'autonomie
- Portefeuille de preuves
- Mise en situation ou étude de cas ou observation au poste de travail
- Entretien

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION	OU	NON	COMPOSITION DES JURYS
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		6 personnes dont 3 professionnels
En contrat d'apprentissage	X		6 personnes dont 3 professionnels
Après un parcours de formation continue	X		6 personnes dont 3 professionnels
En contrat de professionnalisation		X	
Par candidature individuelle	X		6 personnes dont 3 professionnels
Par expérience dispositif VAE prévu en 2006	X		6 personnes dont 3 professionnels

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 11 mars 2004 publié au Journal Officiel du 13 mars 2004 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Arrêté du 22 décembre 2014 publié au Journal Officiel du 31 décembre 2014 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau IV, sous l'intitulé "Caviste conseiller commercial" avec effet au 21 juillet 2014, jusqu'au 31 décembre 2015.

Arrêté du 8 juillet 2009 publié au Journal Officiel du 21 juillet 2009 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau IV, sous l'intitulé Caviste conseiller commercial avec effet au 21 juillet 2009, jusqu'au 21 juillet 2014. Certification délivrée par : CCI du Morbihan

Arrêté du 04 janvier 2001 publié au Journal Officiel du 14 janvier 2001 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Technicien conseil en commercialisation des vins'.

Arrêté du 02 octobre 1997 publié au Journal Officiel du 25 octobre 1997 portant homologation de titres et diplômes de l'enseignement technologique. Homologation sous l'intitulé 'Conseil et commercialisation en vins'.

Pour plus d'informations

Statistiques :

28 candidats certifiés par an en moyenne

Autres sources d'information :

ecole.hoteliere.vannes@morbihan.cci.fr cfa@morbihan.cci.fr

<http://www.formation.morbihan.cci.fr>

Lieu(x) de certification :

CCI du Morbihan 21 quai des indes

56100 Lorient

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

CCI du Morbihan Ecole Hôtelière de Vannes

Rue du Commerce - CP 63

56000 VANNES

Historique de la certification :

<http://formation.morbihan.cci.fr>

Certification précédente : Caviste conseiller commercial

Certification suivante : Caviste conseiller commercial