

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 26130**

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 (CCI) du Morbihan	Président de la CCI du Morbihan

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, le titulaire est amené à identifier les circuits d'approvisionnement Gérer un fichier fournisseurs. Définir les critères de sélection. Opérer une pondération dans ces critères. Effectuer le choix de ses fournisseurs. Réaliser le suivi des fournisseurs. Définir les critères de négociation. Hiérarchiser ses arguments en fonction des objectifs à atteindre. Appliquer les techniques de négociation. Traiter les objections. Conclure la négociation. Identifier le type de négociation adéquat par rapport à son interlocuteur. Aménager sa surface de vente et de stockage. Réceptionner la marchandise. Stocker physiquement la marchandise après contrôle. Enregistrer les bons de livraison. Enregistrer les bons de sortie. Enregistrer les factures. Prendre en compte les variations de stocks. Etablir les inventaires. Valoriser les stocks. Découvrir les vignobles étrangers. Définir les conditions de dégustation et le matériel. Appliquer la méthodologie de la dégustation. Décrire les propriétés organoleptiques du vin : visuelles, olfactives, gustatives. Identifier le vignoble. Apprécier le rapport qualité/prix. Définir le potentiel de garde. Accueillir (physiquement ou par téléphone) et prendre en charge les clients (français et étrangers). Ecouter les clients pour cibler leurs besoins. Argumenter sa proposition. Répondre aux objections. Obtenir l'accord du client. Inciter à la vente additionnelle. Fidéliser le client. Prendre congés. Etablir un plan de prospection. Organiser et animer son point de vente (club dégustation, ..). Diversifier les services de l'entreprise. (livraison à domicile, site internet, épicerie fine, location de matériel,..) Proposer des vins en adéquation avec un plat ou un menu suggérés par le client. Découvrir les bases de la cuisine en terme de cuisson, saveurs, et sauces. Identifier les besoins en financement. Déterminer le résultat. Déterminer les produits et les charges. Lire le compte de résultat. Assurer les états de rapprochement bancaire, bons de commandes, factures. Déclarer la TVA. Composer les différents éléments constitutifs des salaires et des déclarations sociales. Mettre en place de tableaux de bord. Calculer le seuil de rentabilité. Calculer les ratios, les comparer à ceux de la profession. Réaliser un compte de résultat prévisionnel. Calculer un budget de trésorerie. Calculer le prix de revient. Fixer les prix de vente. Choisir le statut de l'entreprise. Etudier son marché. Découvrir les aides à la création ou reprise d'entreprise. Développer son réseau. Se former aux bases du droit du travail (contrats de travail, convention collective de la branche professionnelle,..). Recruter du personnel. Former les équipes. Animer, encadrer les équipes. Faire évoluer les compétences.

Compétences ou capacités attestées :

Maitriser les circuits d'approvisionnement. Hiérarchiser les critères de sélection. Hiérarchiser les critères de la négociation. Décliner les différentes étapes de la négociation. Négocier des rabais, remises, ristournes, négociation sur le volume, le délai de paiement, la gratuité. Contrôler les bons de livraison au regard des bons de commande. Enregistrer les variations de stocks (BL, BS, Facture de doit et d'avoir,..) Déterminer le stock d'alerte. Valoriser les stocks en utilisant différentes méthodes : FIFO, LIFO, PUMP, ... Connaitre les principaux vignobles étrangers. Identifier les principales caractéristiques des AOC composant le vignoble français. Maitriser le vocabulaire et les techniques de la dégustation. Analyser l'équilibre des vins et des spiritueux Appliquer les règles d'accueil en en anglais. Définir les besoins des clients étrangers. Construire un argumentaire de vente. Appliquer les techniques de vente en fonction de la typologie du client. Développer la vente additionnelle. Argumenter des accords mets et vins. Analyser des bilans et des comptes de résultats. Comprendre et compléter les documents commerciaux, sociaux, fiscaux et financiers les plus courant. Mettre en place des outils de gestion. Savoir utiliser les principales règles de droit du travail. Appliquer la pédagogie liée à l'apprentissage du travail (motiver, déléguer, responsabiliser, évaluer,..).

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 (Caves, bars à vin, restaurants traditionnels et gastronomiques, GMS,...). Des déplacements sont à prévoir chez les fournisseurs et les domaines viticoles, mais également chez les clients ou prospects de façon occasionnelle ou quotidienne. Le métier impose le port de charges 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.

Caviste, Vendeur (seuse) conseil, Sommelier (lière), Animateur (trice) de vente, Agent commercial, Représentant multicartes, Responsable de rayons liquides (en grandes surfaces).

Codes des fiches ROME les plus proches :

G1804 : Sommelierie

D1106 : Vente en alimentation

D1501 : Animation de vente

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

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 écrite : recherche de fournisseur

- Epreuve écrite sur les vignobles français et étrangers et leurs caractéristiques

- Dégustation à l'aveugle : description et analyse de deux vins, sans préparation en amont, devant un jury de professionnels

2- Composante 'VENDRE'

- Epreuve orale en langue anglaise

- Mise en situation d'accueil et de vente

- Mise en situation : argumenter un accord met/vin

- Evaluation en situation réelle dans l'entreprise d'accueil

3- Composante 'GERER'

- Etude de cas écrite

- Epreuve écrite sur droit du travail et management

4- Composante 'MEMOIRE'

- Dossier sur une thématique métier en lien avec le projet professionnel

- Soutenance orale du dossier devant un jury de professionnel

PARCOURS VAE :

- Dossier décrivant de façon précise les activités avec degré d'autonomie

- Portefeuille de preuves

- Entretien avec le jury

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 30 août 2016 publié au Journal Officiel le 07 septembre 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Modification du nom de la certification.

Arrêté du 26 mai 2016 publié au Journal Officiel du 07 juin 2016 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour un an, au niveau IV, sous l'intitulé "Caviste conseiller France commercial" avec effet au 31 décembre 2015, jusqu'au 07 juin 2017.

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 :

24 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 :

Certification précédente : -Caviste Conseiller Commercial (2009 à ce jour) -Technicien conseil en commercialisation des vins. (2001 à 2009) -Conseil et commercialisation en vins (1997 à 2001)

Certification précédente : [Caviste conseiller commercial](#)

Certification suivante : [Caviste conseiller commercial](#)