



MFR-CFA La Pommeraye

Certificat de Qualification Professionnelle VENDEUR CONSEIL CAVISTE



02 41 77 75 00

RÉUSSIR
autrement

www.mfr-cfa-pommeraye.fr



PRESENTATION GENERALE

➔ Le CQP Vendeur Conseil Caviste répond à la problématique d'évolution des compétences professionnelles du métier de vendeur conseil en cave.

Contexte de l'action

- Un développement important du nombre de cavistes, majoritairement indépendants ou en réseau
- Un secteur professionnel dynamique de caves à vins et bières franchisées (VandB, Vino Vini, Cave à Vins, Intercave, Bières et Chopes) et demandeur de formation pour les salariés
- Des attentes des structures sur des compétences identifiées
- La promotion sociale des salariés
- Professionnalisation des emplois et des compétences
- Une zone géographique favorable en Pays de la Loire avec 540 caves et en Bretagne de 380 caves.



LES OBJECTIFS

Le (la) titulaire du CQP Vendeur conseil Caviste exerce son activité dans un point de vente de commerce de détail de vins, bières et alcools (en magasin, sur les marchés sous halles ou de plein vent).

Il (elle) accueille, informe et conseille la clientèle sur la provenance, la conservation et les conditions de dégustation des vins, bières et alcools.

Il (elle) 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 (elle) assure le respect de la réglementation en vigueur.

Il (elle) travaille sous la responsabilité de son (sa) supérieur(e) hiérarchique (chef(fe) d'entreprise, manager d'unité commerciale, responsable de point de vente, responsable de rayon...)



PUBLIC CONCERNE – PRE REQUIS – NOMBRE

➔ Public concerné :

- ✓ Jeunes de moins de 26 ans
- ✓ Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus
- ✓ Salariés

➔ Pré-requis :

- ✓ Formation initiale BEP – CAP – BAC et plus et/ou expérience professionnelle et maîtriser les savoirs de base (*Lire des consignes de sécurité, un schéma, un mode d'emploi, effectuer un calcul, utiliser Internet, s'adapter aux nouvelles technologies, rédiger une note mais également organiser son travail, estimer un devis, comprendre les consignes, régler une machine sont autant de connaissances et de compétences nécessaires aux salariés pour une bonne intégration dans leurs milieux professionnels.*)
- ✓ Etre mobile : accepter un poste dans un magasin spécialisé en dehors de son secteur géographique pour suivre la formation pratique

➔ Nombre :

- ✓ Minimum 5, maximum 15



DUREE, DATES ET CONDITIONS D'ADMISSION

➔ Du Lundi 12 octobre 2020 au mardi 28 septembre 2021

➔ 435 heures, à raison de 15 heures de cours répartis les lundis et mardis

➔ Signer un contrat de professionnalisation en CDD sur la période ou certifier de 500 heures de stage pratique en magasin spécialisé pour un stagiaire de la FC



LIEU ET COORDONNEES

- ➔ MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES SUR LOIRE
Téléphone : 02.41.77.75.00
E-mail : mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr



COUTS PAR PARTICIPANT

- ➔ 40 € de frais administratifs au dépôt du dossier de candidature
- ➔ 15 € d'adhésion à l'association de gestion de la MFR-CFA La Pommeraye
- ➔ Coût horaire formation :
 - ✓ Demandeurs d'emploi : 9,15 € de l'heure
 - ✓ Prise en charge TRANSITIONS PRO et OPCO : sur devis (en fonction des accords de branche)



RESPONSABLE DE L'ACTION

- ➔ Monsieur Jean-Pierre DENECHÉAU
MFR-CFA, 7 chemin du Vaujou, La Pommeraye, 49620 MAUGES SUR LOIRE
Téléphone : 02.41.77.75.00
E-mail : jean-pierre.denecheau@mfr.asso.fr



FORMATEURS ET INTERVENANTS

- ➔ Responsable formation continue : Michaël BONSERGENT
Responsable formation CQP Vendeur Conseil Caviste : Jean-Pierre DENECHÉAU
- ➔ Formateurs :
 - ✓ Éric BERTHELOT
 - *Matières enseignées : économie générale et d'entreprise, réglementation commerciale, gestion d'entreprise, vente*
 - *Expérience professionnelle : manager secteur alimentaire en grande distribution pendant 24 ans*
 - ✓ Jean-Pierre DENECHÉAU
 - *Matières enseignées : connaissance produits viticoles, gestes et postures*
 - *Expérience professionnelle : gérant d'une cave de 1992 à 2005*
 - ✓ Marion GELOT
 - *Matière enseignée : communication*
 - *Expérience professionnelle : chargée de communication pendant 5 ans et responsable relation client pendant 3 ans*
 - ✓ Sylvain PELISSIER
 - *Matières enseignées : anglais*
 - *Expérience professionnelle : enseignements depuis 1993, en charge des relations internationales au niveau Union Nationale des MFR*
- ➔ Intervenants :
 - ✓ Sylvain POTTIER
 - *Matières enseignées : connaissance vins et spiritueux*
 - *Expérience professionnelle : responsable de formation et formateur chez V and B*



SUIVI DE L'ACTION

- ➔ Un émargement par demi-journée est signé par le salarié/stagiaire en formation et contre-signé par le formateur responsable.
- ➔ Une attestation de fin de formation est délivrée le dernier jour de la formation
- ➔ Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque salarié/stagiaire



EVALUATION DES ACQUIS

En cours de formation :

- ➔ Le responsable de formation détermine trois périodes validées par un examen blanc, comportant un QCM, un entretien explicatif, une préparation spécifique, un sketch de vente et un dossier sur l'expérience professionnelle en magasin.
- ➔ Suite à ces examens blancs, l'organisme de formation appose une note pour chaque épreuve sur le livret d'accompagnement.
- ➔ Le livret d'accompagnement permet à l'entreprise et au tuteur professionnel du salarié/stagiaire en formation de mesurer les compétences acquises, non acquises et non évaluées, grâce à une grille d'évaluation. Ces compétences sont évaluées par les trois parties (employeur/salarié (ou stagiaire) /formateur).
- ➔ A chaque fin de période, les trois parties rédigent et signent une observation.

Certification finale :

Bloc de compétences 1 : Conseil aux clients sur les vins, bières et alcools

- ✓ QCM sur les vins, bières et alcools (40 questions : vins, bières, spiritueux, whisky, tequila)
- ✓ Mise en situation reconstituée de conseil à un client (*jeu de rôle*)

Bloc de compétences 2 : Mise en valeur des vins, bières et alcools et vérification du bon état marchand de l'espace de vente

- ✓ Réalisation par le candidat d'une synthèse écrite de son activité
- ✓ Mise en situation reconstituée :
 - Réalisation d'une préparation spécifique (virtuelle ou réelle) : confronté à une situation de demande client, le candidat devra présenter des vins, bières et alcools en coffret ou corbeille et les mettre en valeur sous le regard des membres de la commission d'évaluation.

Bloc de compétences 3 : Vente et relation client dans le point de vente

- ✓ Mise en situation reconstituée de vente à un client ainsi qu'une prise de commande

Bloc de compétences 4 : Réception, stockage et approvisionnement

- ✓ Entretien avec les membres de la commission d'évaluation
 - ✓ Bilan de l'activité de réception, de stockage et d'approvisionnement des vins, bières et alcools
 - ✓ Questionnement sur les risques QHSE et l'application des règles QHSE par le candidat lors de la réception, le stockage et l'approvisionnement des vins, bières et alcools
- ➔ La fin de formation est sanctionnée par une évaluation certificative. Pour les mises en situation terminale, un jury de professionnels évalue les compétences et émet un avis favorable ou non sur le candidat. Cet avis est validé ou non par la Commission Paritaire Nationale de l'Emploi pour la Confédération du Commerce Alimentaire.
 - ➔ Le Certificat de Qualification Professionnelle est attribué par la Confédération du Commerce Alimentaire après validation et envoyée à l'organisme de formation pour remise aux lauréats.



EVALUATION DE L'ACTION

- ➔ Une évaluation de la prestation de formation est réalisée en fin de formation après l'épreuve de la certification auprès des salariés/stagiaires. Ce questionnaire permet de mesurer leur satisfaction et la qualité de la formation (évaluation à chaud)
- ➔ Une enquête est envoyée aux anciens salariés/stagiaires l'année suivant leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluation à froid). Celle-ci nous permet également de mesurer l'employabilité des CQP à l'issue de la formation
- ➔ Une enquête est envoyée à chaque employeur à l'issue de la formation



REFERENTIEL D'ACTIVITES

Vente et relations clients

- Accueil des clients
- Conseil et information des clients sur les vins, bières et alcools
- Vente
- Encaissement

Mise en valeur des produits biologiques en point de vente

- Installation et mise en valeur des vins, bières et alcools
- Réalisation et contrôle de l'étiquetage, des mentions obligatoires
- Contrôle de la qualité et de la bonne présentation des produits
- Réassort
- Application des règles QHSE¹

Réception et gestion des stocks

- Réception des produits
- Contrôle de conformité de la livraison
- Stockage
- Contrôle des conditions de stockage
- Application des règles QHSE

Préparation de commandes particulières pour les clients

- Préparation de paniers, corbeilles



REFERENTIEL DE COMPETENCES

Bloc de compétences 1 : Conseil aux clients sur les vins, bières et alcools

- Module 1.1 : Les différentes catégories de vins, bières et alcools et leur origine
- Module 1.2 : Les qualités des vins, bières et alcools
- Module 1.3 : Les différents labels, mentions et appellations d'origine
- Module 1.4 : La conservation des vins, bières et alcools
- Module 1.5 : Les conseils de dégustation et d'utilisation des 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

- Module 2.1 : La mise en rayon et la mise en valeur des vins, bières et alcools
- Module 2.2 : Les animations du point de vente
- Module 2.3 : Les supports de communication et l'étiquetage des vins, bières et alcools
- Module 2.4 : L'entretien du point de vente et des rayons
- Module 2.5 : Les risques QHSE dans l'espace de vente des vins, bières et alcools et les règles QHSE
- Module 2.6 : Les règles d'hygiène et les risques sanitaires relatifs aux vins, bières et alcools
- Module 2.7 : L'organisation du vendeur conseil dans son activité

Bloc de compétences 3 : Vente et relation client dans le point de vente

- Module 3.1 : L'accueil, l'écoute et l'accompagnement du client
- Module 3.2 : Les techniques d'argumentation
- Module 3.3 : La prise de commandes
- Module 3.4 : Les techniques de vente
- Module 3.5 : Les services aux clients
- Module 3.6 : La fidélisation des clients
- Module 3.7 : La tenue de caisse

Bloc de compétences 4 : Réception, stockage et approvisionnement des vins, bières et alcools

- Module 4.1 : La réception des produits
- Module 4.2 : Le stockage des produits
- Module 4.3 : Les inventaires
- Module 4.4 : Les risques QHSE des activités de réception et de stockage des produits et les règles QHSE à respecter

- Module 4.5 : Le contrôle des zones et des conditions de stockage
- Module 4.6 : La lutte contre le gaspillage alimentaire



CONTENU ET METHODES

- ➔ **Périodes en milieu professionnel (de 20h à 35h/semaine)**
- ➔ **Capacité d'accueil** : la salle de cours dans laquelle les CQP sont en cours permet de recevoir 20 personnes.
- ➔ **Nombre de salles** : la MFR-CFA dispose d'une salle de cours et d'une salle équipée en cuisine pédagogique. D'autre part, elle dispose également de deux classes mobiles de 20 postes chacune pour les recherches documentaires et de deux vidéoprojecteurs.
- ➔ **Moyens pédagogiques** :
 - Pour le bloc de compétences 1, les candidats découvrent les différentes familles de produits au travers de cours théoriques, pratiques (TP et atelier de dégustation), vidéos et visites...
 - Pour le bloc de compétences 2, les candidats sont amenés à réaliser des opérations, des calculs commerciaux s'appuyant sur des réalités commerciales de magasins (calcul de marge, taux de marge, taux de marque, coefficient multiplicateur...), les règles d'hygiène qui doivent être appliquées en magasin...
 - Pour le bloc de compétences 3, les candidats sont amenés à réaliser des sketches de vente filmés au moyen d'un caméscope et visionnés en groupe pour analyse, à argumenter sur les produits, fidéliser les clients...
 - Pour le bloc de compétences 4, les candidats découvrent les règles de stockage, de réception et d'approvisionnement des produits biologiques (inventaires, protocoles...)
- ➔ **Supports pédagogiques** (distincts d'une simple documentation professionnelle)
 - ✓ Des visites professionnelles de structures de production (producteurs) et de commercialisation (transformateurs, magasins) sont programmées et réparties sur l'ensemble de la formation. Selon les aléas climatiques et les opportunités, le centre de formation se réserve la possibilité de modifier le calendrier établi.
 - Découverte des produits dans leurs milieux professionnels : vignobles, caves, châteaux...
 - Découverte d'un vignoble en Anglais
 - Participation au salon des Vins de Loire
 - Intervention d'un infographiste dans le cadre de l'informatique
 - Dégustation de vins et bières
 - Pour une meilleure connaissance de la filière, les candidats partent deux jours à la découverte de vignobles et d'exploitations viticoles



Vignoble bordelais



Intervention de Dany CATROUX, ancien stagiaire de la formation CQP Caviste devenu responsable de cave à St Emilion

Cognac : alambic





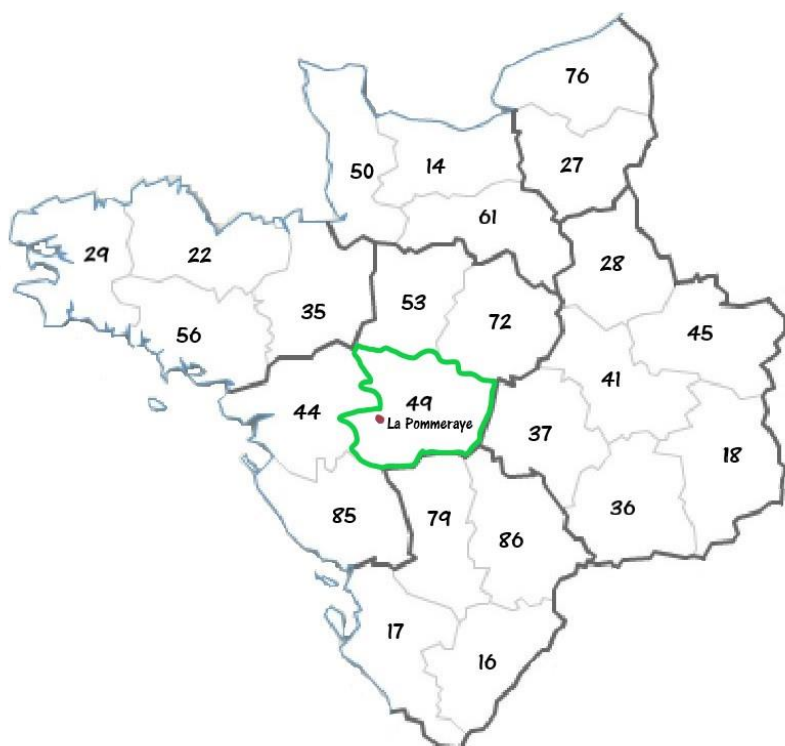
DEBOUCHES POSSIBLES ET POURSUITES DE FORMATION

- ➔ A l'issue de la formation CQP, les candidats peuvent exercer le métier de vendeur conseil en magasin biologique, responsable de rayon, responsable de secteur, adjoint de direction. D'autre part, les candidats peuvent se spécialiser dans un autre domaine ou une autre spécialité : CAP Crémier-Fromager, CQP Crémier-Fromager, CQP Manager des Unités Commerciales...



PARTENAIRES

- ➔ Les magasins indépendants dans une zone géographique grand-ouest :





MEMO

A series of horizontal dotted lines spanning the width of the page, providing a template for writing a memo.