



**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, Vini 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.

★ Public concerné

- Adultes de plus de 18 ans
- Salariés de la branche professionnelle convention collective 3237.

★ Pré-requis

- Minimum niveau 3 (BEP - CAP).
- Maîtrise des savoirs de base (lire, écrire, compter).
- Entretien de motivation avec la MFR-CFA La Pommeraye.
- Tests d'entrée en formation.

★ Effectif

- Nombre : **maximum 15**.
 - Formation accessible à toute personne en situation d'handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap, veuillez nous contacter.
- Référente handicap : Mme Karine BONSERGENT - karine.maitreau@mfr.asso.fr

★ Durée, dates et modalités d'accès

- **De mi-octobre à fin septembre** - Entrée possible jusqu'à mi-novembre.
- **465 heures**, à raison de **15 heures de cours par semaine** répartis les lundis et mardis appartenant à la convention collective 3237.
- Avoir trouvé une entreprise comme support professionnel.
- **Statuts possibles** : contrat de professionnalisation ou promotion par l'alternance (Pro A).

*VAE :

- **Pré-requis** : avoir minimum 1 an d'expérience en lien avec le CQP Vendeur(euse) conseil Caviste.
- **Moyens pédagogiques** : accompagnement individualisé.
- **Durée** : à déterminer selon le profil (24h maximum si congé VAE).
- **Modalités d'évaluation** : entretien d'évaluation portant sur l'ensemble des compétences du CQP, réalisé devant une commission d'évaluation, composée de 2 professionnels du secteur et un représentant de l'Organisme de Formation habilité qui n'a pas accompagné le candidat, un représentant des fédérations ou un professionnel désigné par la fédération représentative du métier.
- **Délai d'accès** : entrée permanente en fonction du planning de formation établi à l'année.
- **Informations complémentaires** sur le site : www.vae.gouv.fr

★ Lieu et coordonnées

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

★ Coûts 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.
- Frais pédagogiques à partir de 9,15 € de l'heure.

★ Responsable de l'action à contacter

M. Jean-Pierre DENECHAU
Téléphone : 02 41 77 75 00 - E-mail : jean-pierre.denechau@mfr.asso.fr



Le Pommeraye
MFR-CFA

CONTENU DE FORMATION

Bloc de compétences 1 :

Conseil aux clients sur les vins, bières et alcools.

- Les différentes catégories de vins, bières et alcools et leur origine.
- Les qualités des vins, bières et alcools.
- Les différents labels, mentions et appellations d'origine.
- La conservation des vins, bières et alcools.
- 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.

- La mise en rayon et la mise en valeur des vins, bières et alcools.
- Les animations du point de vente.
- Les supports de communication et l'étiquetage des vins, bières et alcools.
- L'entretien du point de vente et des rayons.
- Les risques QHSE (Qualité Hygiène Sécurité Environnement) dans l'espace de vente des vins, bières et alcools et les règles QHSE.
- Les règles d'hygiène et les risques sanitaires relatifs aux vins, bières et alcools.
- L'organisation du vendeur conseil dans son activité.

Bloc de compétences 3 :

Vente et relation client dans le point de vente.

- L'accueil, l'écoute et l'accompagnement du client.
- Les techniques d'argumentation.

- La prise de commandes.
- Les techniques de vente.
- Les services aux clients.
- La fidélisation des clients.
- La tenue de caisse.

Bloc de compétences 4 :

Réception, stockage et approvisionnement des vins, bières et alcools.

- La réception des produits.
- Le stockage des produits.
- Les inventaires.
- Les risques QHSE des activités de réception et de stockage des produits et les règles QHSE à respecter.
- Le contrôle des zones et des conditions de stockage.
- La lutte contre le gaspillage alimentaire.

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 des vins, bières et alcools.*

- 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 terminales, 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 envoyé à l'organisme de formation pour remise aux lauréats.

FORMATEURS ET INTERVENANTS professionnels et spécialisés

Responsable formation continue : **Jean-Pierre DENECHAU**

Responsable mobilité/voyage : **Jean-Pierre DENECHAU**

Référent social : **Michaël BONSERGENT**

FORMATEURS

Nicolas HUET

- Matières enseignées :** économie générale et d'entreprise, réglementation commerciale, gestion d'entreprise, vente.
- Expérience professionnelle :** Gérant d'un commerce pendant 15 ans.

Julie DESJOUIS

- Matières enseignées :** économie générale et d'entreprise, réglementation commerciale, gestion d'entreprise, vente.
- Expérience professionnelle :** responsable achats pendant 4 ans et responsable rayon et chargée d'affaires pendant 10 ans.

Jean-Pierre DENECHAU

- Matières enseignées :** connaissance produits viticoles, gestes et postures, vente.
- Expérience professionnelle :** gérant d'une cave de 1992 à 2005.

INTERVENANTS

Emilie LECOMTE

- Matières enseignées :** connaissance vins et spiritueux.
- Expérience professionnelle :** gérant d'une cave à vin.

Philippe GIREAUD

- Matières enseignées :** connaissance produits fromagers et crèmerie.
- Expérience professionnelle :** fromager installé à son compte depuis 12 ans et Président des fromagers Pays de Loire.

Nicolas THURAU

- Matières enseignées :** hygiène et sécurité.
- Expérience professionnelle :** formateur hygiène en restauration collective (CNFPT...), responsable de service restauration pendant 17 ans, maître chocolatier à son compte.



ÉVALUATION 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/candidat/formateur).
- À chaque fin de période, les trois parties rédigent et signent une observation.

★ Certification finale

Chaque bloc de compétences est certifiable indépendamment.

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

- QCM sur les vins, bières et alcools.
- 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 avec recueil de preuves détaillées.
- Mise en situation reconstituée :
 - > Réalisation d'une préparation spécifique (virtuelle ou réelle).
 - > Questions concernant les risques QHSE et l'application des règles QHSE dans l'espace de vente.

★ Suivi de l'action

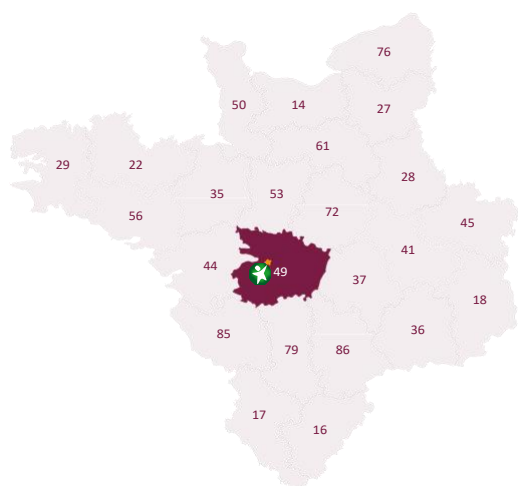
- Un émargement par demi-journée est signé par le salarié/stagiaire en formation et contre-signé par le formateur responsable.
- Une attestation de fin de formation est délivrée le dernier jour de la formation.
- Une enquête insertion à 6 mois est envoyée à chaque salarié/stagiaire.

★ Évaluation 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.

★ Contenu et méthodes

- **Périodes en milieu professionnel** (de 20h à 35h/semaine).
- **Capacité d'accueil** : la salle dans laquelle les CQP sont en cours permet de recevoir 15 personnes.
- **Nombre de salles** : la MFR-CFA dispose d'une salle de cours et d'une cuisine pédagogique. D'autre part, elle dispose également de deux classes mobiles de 20 postes chacune pour les recherches documentaires et de vidéoprojecteurs.
- **Moyens et supports pédagogiques** (distincts d'une simple documentation professionnelle) :
 - Cours théoriques, vidéos, interventions de professionnels, mise à disposition de matériel informatique...
 - Ateliers et travaux pratiques (emballages, coffrets, dégustations des vins, bières et spiritueux...).
 - Sketches de vente filmés au moyen d'un caméscope et visionnés en groupe pour analyse.
 - Des accords mets et vins sont proposés ainsi que des mises en situation spécifiques au métier.
 - De nombreuses visites professionnelles de structures de production (producteurs) et de commercialisation (transformateurs, magasins) 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...
 - Participation au salon des Vins de Loire.
 - Deux jours de voyage (en France) à la découverte de vignobles et d'exploitations viticoles.
 - Immersion en milieu professionnel.
 - Accompagnement individualisé.



★ Débouchés possibles et poursuites de formation

- À l'issue de la formation CQP, les candidats peuvent exercer le métier de vendeur conseil en cave à vins, responsable de rayon, responsable de secteur. D'autre part, les candidats peuvent se spécialiser dans un autre domaine ou une autre spécialité : CQP Vendeur Conseil Crémier-Fromager, CQP Vendeur Conseil en Produits Biologiques, CQP Manager d'Unité Commerciale...

Différents ateliers pratiques et visites de filières



Vignoble bordelais



PARTENAIRES

Les magasins indépendants dans une zone géographique grand-ouest :



La
Pommeraye
MFR-CFA

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES



www.mfr-cfa-pommeraye.fr



7, chemin de Vaujou - 49620 Mauges-sur-Loire

☎ 02 41 77 75 00 - ✉ mfr-cfa.pommeraye@mfr.asso.fr