



La  
**Pommeraye**  
MFR - CFA

Certificat de Qualification  
Professionnelle

**Vendeur Conseil  
Caviste**



**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

**l'opcommerce**  
Opérateur de compétences



**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

[www.mfr-cfa-pommeraye.fr](http://www.mfr-cfa-pommeraye.fr)



**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.

### ★ 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.

### ★ Effectifs

- 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** : Des métiers du commerce de détail alimentaire spécialisé
- 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](http://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](mailto: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 pris en charge par l'employeur.

### ★ Responsable de l'action à contacter

**M. Michaël BONSERGENT**  
Téléphone : **02 41 77 75 00** - E-mail : [michael.bonsergent@mfr.asso.fr](mailto:michael.bonsergent@mfr.asso.fr)



## CONTENU DE LA FORMATION

### Bloc de compétences 1 :

Gérer la relation client dans une démarche de conseil et de vente des vins, bières, Spiritueux et boissons sans alcool dans une cave

- Prise en charge et identification du besoin du client,
- Conseil et accompagnement personnalisé,
- Vente et fidélisation du client.

### Bloc de compétences 2 :

Contribuer au développement commercial et à la mise en valeur de la cave

- Mise en valeur de la cave et des produits en conformité avec la réglementation en vigueur,
- Maintien du bon état marchand de la cave,
- Participation au développement commercial de la cave.

### Bloc de compétences 3 :

Assurer la réception, le stockage et l'approvisionnement des vins, bières, spiritueux et boissons sans alcool dans une cave

- Réception et vérification des livraisons,
- Stockages des vins, bières, spiritueux et boissons sans alcool,
- Gestion et suivi des stocks,
- ANGLAIS.



## ÉVALUATION DES ACQUIS

### ★ En cours de formation

- Le responsable de formation détermine trois périodes validées par un examen blanc.
- À la suite de 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 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 et validé à vie.

#### Bloc de compétences 1 :

Gérer la relation client dans une démarche de conseil et de vente des vins, bières, spiritueux et boissons sans alcool dans une cave

- Mise en situation n° 1 reconstituée de conseil à un client (jeu de rôle).
  - > A partir d'une étude reconstituant une situation de vente Conseil entre le candidat et un extérieur au jury
- Mise en situation n° 2 reconstituée
  - > A partir d'une situation de dégustation de vins, de bières, de spiritueux ou de boissons sans alcool
- Entretien avec les membres du jury d'évaluation :
  - > Vérifier la maîtrise de certaines compétences professionnelles

#### Bloc de compétences 2 :

Contribuer au développement commercial et à la mise en valeur de la cave

- Dossier professionnel suivi d'un oral avec les membres du jury
  - > Réalisation d'un dossier professionnel écrit relatant une action commerciale qu'il aura réalisé.
- Entretien avec le jury d'évaluation

#### Bloc de compétences 3 :

Assurer la réception, le stockage et l'approvisionnement des vins, bières, Spiritueux et boissons sans alcool dans une cave

- Étude de cas pratiques
- Entretien explicatif avec le jury d'évaluation
- Entretien d'approfondissement avec le jury d'évaluation

- La fin de formation est validée 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.

## ★ 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.

## ★ 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. Ce questionnaire permet de mesurer leur satisfaction et la qualité de la formation (évaluation à chaud).
- Une enquête est envoyée aux anciens salariés 6 mois et 2 ans après leur formation pour vérifier si leurs objectifs de départ sont atteints (évaluations 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.

## ★ Méthodes mobilisées

- **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.

## RÉUSSITE AUX EXAMENS

Taux de réussite 2024

100%



## ★ 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 :

