

CQP Vendeur-conseil caviste

RNCP23026 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Convention collective	3244 — COMmerces de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers
Date d'échéance	27/05/2020

Certificateur(s)

Commission paritaire national de l'emploi (CPNE) de l'association des fédérations en fruits et légumes, épicerie, crèmerie - Association des fédérations en fruits et légumes, épicerie, crèmerie (AFFLEC)

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le Vendeur Conseil Caviste exerce son métier dans un espace de vente commercialisant des produits alcooliques et leurs accessoires. Les principales activités de ce professionnel s'articulent autour des domaines suivants :

1. Vente et Conseil

- Vente : mise en œuvre des techniques de vente, application de la législation liée à la vente et à la manipulation des produits alcooliques, utilisation des matériels spécifiques (transpalette,...) dans le respect des consignes de sécurité.
- Conseil et information du client par la connaissance et la valorisation des produits alcooliques (qualités organoleptiques, mentions, labels, signes de qualité et d'origine, modes de consommation, de conservation.
- Prise en compte et transmission des remarques des clients.

2. Gestion financière de l'unité de vente

- Tenue de caisse

3. Organisation de l'unité de vente

- Mise en place des produits selon le plan d'implantation (en respectant les règles de facing, mise en valeur, théâtralisation des produits et la législation) pour maximiser leur attractivité.
- Réalisation et contrôle de la mise en rayon (étiquetages, mentions obligatoires...) et réassort.
- Application des dispositions légales et réglementaires applicables au commerce de boissons alcooliques.

4. Commande de produits, réception et stockage

- Réalisation des commandes selon instructions.
- Réception de marchandises.
- Application des règles générales de stockage.
- Organisation des réserves, consignes.
- Participation à la gestion de la démarque.

5. Commande particulière

- Gestion des commandes spécifiques des clients (paniers, cadeaux, livraison...).

6. Hygiène, sécurité alimentaire et environnement

- Mise en œuvre des règles législatives et réglementaires relatives à l'hygiène et à la conservation des produits alcooliques, à l'hygiène du personnel et à celle de l'unité de vente.

- Application des règles relatives à la sécurité des personnes et du point de vente.
- Application des règles de gestion des déchets, emballages et consommables spécifiques à l'activité et au point de vente.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le titulaire de la certification est capable de :

- Contrôler la quantité (nombre) et la qualité (casse, aspect de la bouteille, qualités organoleptiques) des produits réceptionnés.
- Organiser les animations et les actions commerciales pour susciter l'intérêt pour les vins et les produits.
- Accueillir, écouter et orienter le client.
- Conseiller le client sur les modalités de dégustation optimale du produit (ouverture, température, contenant) et d'association avec d'autres mets.
- Tenir et/ou clôturer la caisse.
- Réaliser l'inventaire et saisir les stocks.
- Appliquer la réglementation sur la conservation des produits [date limite de consommation (DLC) ou la date limite d'utilisation optimale (DLUO)] et la réglementation sur la vente.
- Appliquer les règles d'hygiène spécifiques aux produits et à l'activité.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Entreprises de commerce de détails relevant de la convention collective 3244 – Commerces de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

L'emploi occupé est celui de Vendeur Conseil Caviste

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

100% de professionnels

COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Idem

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 27/05/2020

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP32119

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.fnde.com/>

<http://www.afflec.fr/>

<http://www.afflec.fr/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23026/>