

Caviste conseiller commercial

RNCP26130 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	G1804, D1106, D1501, D1402
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	07/06/2017

Certificateur(s)

Chambre de commerce et d'industrie (CCI) du Morbihan

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

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 ATTESTÉES

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, ... Connaître 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 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,...).

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

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.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

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

RÈGLEMENTATIONS 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)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 342 €
Familles professionnelles (FAP)	R0X60 — Employés de libre service · tension 2/5 (Faible) R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats) · tension 3/5 (Modérée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration · tension 5/5 (Très élevée) S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration · tension 4/5 (Élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	134 078
Jugés difficiles à recruter	30 %

Emplois saisonniers 31 %

Familles professionnelles (FAP)

R0X60 — Employés de libre service
R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires
R2X80 — Attachés commerciaux
R3X80 — Maîtrise des magasins
R3X83 — Professions intermédiaires du marketing et des services commerciaux (hors achats)
R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique
R4X92 — Cadres du management des magasins
S2X80 — Agents de maîtrise de la restauration
S3X90 — Patrons et cadres de l'hôtellerie et de la restauration

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

6 personnes dont 3 professionnels

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/06/2017

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP22097

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP28091

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

ecole.hotelier.vannes@morbihan.cci.fr

cfa@morbihan.cci.fr

<http://www.formation.morbihan.cci.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/26130/>