

Caviste conseiller commercial

RNCP7407 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Code(s) NSF	221w
Code(s) ROME	G1804, D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	21/07/2014

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 :

Il sélectionne ses fournisseurs:

- Il identifie les segmentations et les circuits d'approvisionnement,
- Il gère un fichier fournisseur,
- Il effectue le choix de ses fournisseurs d'après des critères de sélection.

Il réalise une dégustation afin de sélectionner des vins :

- Il identifie le matériel et les conditions de dégustation,
- Il applique la méthodologie de la dégustation,
- Il décrit les propriétés organoleptiques du vin,
- Il apprécie le rapport qualité/prix.

Il négocie ses approvisionnements dans un objectif de meilleur coût/qualité :

- Il définit les critères de négociation et prépare son argumentation,
- Il applique les techniques de négociation et traite les objections.
- Il conclut et concrétise la négociation.

Il gère les stocks de manière pertinente et efficace :

- Il aménage sa surface de vente et de stockage,
- Il réceptionne et stocke la marchandise après contrôle,
- Il enregistre les bons de livraison, les bons d sortie, les factures,
- Il établit des inventaires et valorise le stock.

Il accueille les clients (physiquement, au téléphone) :

- Il prend en charge les clients en français et en anglais,
- Il explore et identifie les besoins.

Il assure le processus de vente :

- Il argumente, répond aux objections et conclue la vente,
- Il incite à la vente supplémentaire
- Il fidélise le client et prend congés.

Il sait accorder un vin avec un plat afin de mieux répondre aux attentes du client.

Il développe son portefeuille client :

- Il établit un plan de prospection,
- Il organise sa surface de vente de façon stratégique et attractive,
- Il développe les services de l'entreprise

Il assure la gestion comptable et financière de l'entreprise :

- Il recherche des financements au regard des besoins
- Il établit des bilans de début et de fin d'exercice
- Il détermine les produits et les charges,
- Il établit un compte de résultat et détermine le résultat,
- Il rédige les factures et déclare la TVA
- Il rédige les bulletins de salaire et les déclarations d'URSSAF
- Il met en place des tableaux de bord
- Il calcule le prix de revient et fixe le prix de vente

Il gère les moyens humains :

- Il recrute et forme le personnel
- Il anime et encadre les équipes.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités et compétences attestées :

- maîtrise les circuits d'approvisionnement
- connaît et maîtrise les critères de sélection
- connaît et maîtrise les stratégies achats et fournisseurs
- connaît les différents types de partenariat fournisseurs
- connaît les enjeux et risques fournisseurs
- connaît les différentes sources d'informations
- connaît les principales caractéristiques des AOC (appellation d'origine contrôlée) du vignoble français
- maîtrise le vocabulaire et la technique de dégustation
- connaît les objectifs et les composantes de la négociation
- maîtrise les étapes de la négociation
- maîtrise des documents de gestion de stocks : Bon commande, livraison, sortie, factures
- connaît le stock d'alerte
- connaît et maîtrise les différentes méthodes de valorisation de stocks
- maîtrise la prise en charge du client français ou anglophone
- maîtrise les techniques de vente : argumentaire, objections, vente additionnelle
- maîtrise les caractéristiques des accords mets et vins
- connaît la législation des supports de vente
- maîtrise l'animation du point de vente : vitrine, mise en avant de produits, dégustations, soirées...)
- connaît les documents comptables
- connaît les documents commerciaux et fiscaux : factures, TVA
- connaît les documents sociaux : bulletins de salaire...
- maîtrise les outils de gestion
- connaît le droit du travail
- maîtrise le management des équipes

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le métier s'exerce dans une grande diversité d'établissements (Très petites entreprises, caves, bars à vins, restaurants traditionnels et gastronomiques, Grandes et Moyennes Surfaces...) Des déplacements sont à prévoir chez les fournisseurs et dans les domaines viticoles, mais également chez les clients ou prospects de façon occasionnelle ou quotidienne. Le métier impose le port de charges lourdes 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

Sommelier Animateur de vente
Agent commercial
Représentant multicarte
Responsable de rayons vins/boissons
Vendeur conseil

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 883 €
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) 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)	43 275
Jugés difficiles à recruter	34 %
Emplois saisonniers	35 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins 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	21/07/2014
--	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP1499

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP22097

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/7407/>