

# CQP VENDEUR CONSEIL CAVISTE

Formation AFFLEC :  
Association des Fruits et  
légumes, Epicerie et Crèmerie

## ➤ Le métier

Le Vendeur Conseil caviste est capable d'assumer la commercialisation des alcools et spiritueux en apportant des conseils sur les produits et accessoires. Il gère les arrivages, met en rayon les marchandises, respecte les règles de sécurité.

## ➤ Rythme et organisation de la formation

Le cursus alterne selon un calendrier des temps en centre de formation à Besançon (en moyenne, 5 jours par mois) et en entreprise. Le centre de formation dispense des cours théoriques (sécurité, hygiène), et met en situation les futurs vendeurs.



## ➤ Rémunération du salarié et financement de la formation

La préparation au CQP Vendeur Conseil caviste est organisée sous le statut de salarié en contrat de professionnalisation (contrat d'alternance). Ce contrat, à durée déterminée ou indéterminée a pour but de permettre à son signataire d'acquérir une qualification, d'obtenir une rémunération versée par l'employeur (de 55 à 100% du SMIC), et de faire financer sa formation par les organismes paritaires collecteurs agréés (OPCA).

Moins de 26 ans		26 ans et plus		
Moins de 21 ans		21 ans et plus		
Titulaire d'une qualification professionnelle		Titulaire d'une qualification professionnelle		85 % du minimum conventionnel sans être inférieur à 100 % du SMIC
Non	Oui	Non	Oui	
55% du SMIC	65% du SMIC	80% du SMIC	90% du SMIC	

## ➤ Validation et examen

Créé à l'initiative des Fédérations Nationales regroupées au sein de l'Association des Fruits et Légumes, Epicerie et Crèmerie (AFFLEC), le CQP vient répondre aux besoins des professionnels de former des salariés aux différents métiers de détaillant en leur apportant une formation spécifique et adaptée.

Les examens sont organisés en centre de formation face à un jury composé de professionnels, en 4 épreuves (mise en situation, préparation spécifique, entretien explicatif et test écrit de connaissance).

# Programme de formation

<b>Découverte de la filière</b>	<b>Découverte de la filière</b>	<b>32</b>
<b>Contexte et commerce des alcools, spiritueux et accessoires</b>	Présenter son entreprise et contribuer à valoriser son image	<b>32</b>
	<b>Le marché des vins et spiritueux (environnement politique, économique, juridique, social, concurrentiel)</b>	<b>64</b>
	<b>Connaissance produits (alcools, spiritueux et accessoires), techniques de dégustation, analyse sensorielle.</b>	<b>96</b>
<b>Vente conseil et communication</b>	Accueil physique et téléphonique	<b>24</b>
	L'encaissement	<b>16</b>
	Les techniques de l'entretien de vente	<b>40</b>
	Réaliser des ventes complémentaires et augmenter le taux de transformation	<b>32</b>
	Traitement des réclamations clients et les demandes particulières	<b>24</b>
<b>Réception des commandes et stockage</b>	La gestion des marchandises, préparation, réception des commandes, mise en rayon	<b>32</b>
<b>Mise en rayon et maintenance de l'attractivité</b>	Le merchandising	<b>40</b>
<b>Les règles d'hygiène et de sécurité</b>	Contrôle de marchandise, cadre réglementaire	<b>32</b>
<b>Evaluation/validation (intermédiaire et finale)</b>		<b>24</b>

## Calendrier

2012													
	JANVIER	FEBRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOUT	SEPTEMBRE	OCTOBRE	NOVEMBRE	DECEMBRE	JANVIER
1	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
2	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER
3	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU
4	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MAR	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN
5	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
6	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
7	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
8	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
9	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER
10	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU
11	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN
12	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
13	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
14	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
15	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
16	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER Eval
17	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	DIM	LUN
18	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MER Eval	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN
19	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
20	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
21	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
22	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
23	LUN	JEU	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER
24	MAR	VEN	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU
25	MER	SAM	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM	MAR	JEU	DIM	MAR	VEN
26	JEU	DIM	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM	MER	VEN	LUN	MER	SAM
27	VEN	LUN	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN	JEU	SAM	MAR	JEU	DIM
28	SAM	MAR	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR	VEN	DIM	MER	VEN	LUN
29	DIM	MER	JEU	DIM	MAR	VEN	DIM	MER	SAM	LUN	JEU	SAM	MAR
30	LUN	VEN	LUN	MER	SAM	LUN	JEU	DIM	MAR	VEN	VEN	DIM	MER
31	MAR		SAM		JEU		MAR	VEN		MER		LUN	JEU
	24	40	56	40	40	40	40	24	40	40	48	24	32
	Nombre d'heures de formation						488						

	Découverte de la filière
	Règles d'hygiène et de sécurité
	Les produits Bio
	Contexte et commerce des produits Bio
	Commercialisation des produits

Retrouvez chaque mois une nouvelle rentrée