INSTITUT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ŒNOLOGIE
ICOP

Formation qualifiante **ICOP Formations**

CQP VENDEUR CONSEIL CAVISTE

Le CQP Vendeur Conseil Caviste est le seul titre créé et délivré au sein de la branche professionnelle qui certifie l'employeur et à son détenteur la maîtrise des compétences professionnelles nécessaires pour exercer le métier de conseil au client et de service en magasin.





Une formation en alternance exclusivement proposée par l'ICOP en région SUD-EST.

Le Certificat de Qualification Professionnelle a été conçu pour répondre à la demande des professionnels détaillants de former de manière adéquate leurs salariés à un métier spécifique.

La formation CQP Vendeur Conseil Caviste permet l'obtention d'un titre professionnel reconnu par la Branche Professionnelle (CCN 3244)

- Participer à la formation d'un jeune ou d'un adulte en transmettant votre savoir-faire
-Rémunération de 5 à 100 % du SMIC en fonction de l'âge
- 60 jours de formation/an
- Exonération partielle ou totale des charges patronales
- Aide financière pouvant atteindre 6500 € pour un contrat d'alternance d'un an

Une nouvelle formation strictement réservée aux petits commerces, entièrement financée par votre OPCA et donnant droit à de nombreux avantages financiers exclusivement proposés aux TPE.

Conditions d'admission :
Pas de limite d'âge, tout niveau
Lettre de motivation, CV, entretien individuel avec le chef de la section (étude des dossiers à partir de février)

Public :
Formation en alternance (contrat de professionnalisation), salariée en période de professionnalisation ou CIF.

FÉDÉRATION NATIONALE DE L'ÉPICERIE FNDE

AFFLEC Association des Fédérations en Fruits et Légumes, Epicerie, Crémerie

AGEFOS PME

ICOP AUBAGNE : 70 quartier de l'Aumône Vieille – 13678 AUBAGNE
Tél : 09 71 55 21 87 – Fax : 04 42 03 21 58 – mail : icop-formations@orange.fr

DEROULE DE LA CERTIFICATION

EPREUVE n°1 : 20-30 mn

Epreuve écrite

(QCM, étude de cas, tests professionnels)

Culture Générale

- Connaissances de vins et spiritueux – Technicité et régions
- Pratique vendeur

EPREUVE n°2 : 30 mn

Préparation spécifique

(Mise en valeur de produits)

- Connaissance produits
- Accords mets-vins
- Maniement, conseils produits et accords

EPREUVE n°3 : 10 mn

Simulation de situation (de vente, d'encaissement, d'approvisionnement)

- Connaissance des produits :
  - Phase de vente - réception vente additionnelle

EPREUVE N°4 : 5 – 10 mn

Entretien explicatif

- hygiène sécurité organisation
- approvisionnement stockage
- organisation du point de vente
- organiser et effectuer des livraisons
- réglementation
- modes opératoires pour réaliser une tâche précise
- comportement à adopter face à une situation précise

ICOP AUBAGNE : 70 quartier de l'Aumône Vieille – 13678 AUBAGNE
Tél : 09 71 55 21 87 – Fax : 04 42 03 21 58 – mail : icop-formations@orange.fr

INSTITUT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

ŒNOLOGIE

ICOP

DEROULE PREVISIONNEL DES COURS : 57 JOURS		
TEST – POSITIONNEMENT – BILANS		8 jours 1/2
HYGIENE & SECURITE	Appliquer les protocoles de nettoyage appropriés aux supports, zones et matériels S'équiper de la tenue spécifique à la vente Appliquer le guide des bonnes pratiques Prendre en compte al DLC et DLUO Appliquer les règles d'hygiène spécifiques aux produits vendus Identifier une température non conforme	3 jours
FINANCES ET GESTION ORGANISATION DU POINT DE VENTE (Approvisionnement, réception, stockage)	Renseigner la fiche de caisse en fin de journée Contrôler la qualité des produits et leur bonne présentation sur le point de vente Choisir le matériel adapté Initialiser les balances et faire la tare Mettre en place le mobilier extérieur et la vitrine extérieure selon consigne S'assurer que les mentions réglementaires sont portées sur les étiquette/rayons Mettre à jour l'information écrite réglementaire et informative Contrôler la qualité des produits et leur bonne présentation sur le point de vente Vérifier la correspondance entre codes-barres, étiquettes et prix renseignés Eviter les manques et réassortir les porduits présentés à la vente Argumenter des préconisations de commande Réceptionner en contrôlant la conformité avec le bon de livraison Contrôler la conformité des livraisons et/ou du véhicule aux spécifications techniques Mettre les produits en espace de stockage adapté Ranger pour permettre un maximum de lisibilité et d'accessibilité Effectuer l'état des stocks réguliers des produits Répartir les porduits arrivants entre la zone de vente et la réserve Assurer le réapprovisionnement des emballages et consommables divers Respecter les consignes de travail données par son responsable Respecter la ponctualité	8 jours

INSTITUT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

ŒNOLOGIE

ICOP

DEROULE PREVISIONNEL DES COURS : 57 JOURS		
VENTE/LE METIER	Accueillir, écouter et conseiller le client Prendre les commandes par tel, fax ou de visu Repérer les goûts Reformuler la demande Proposer des produits en rapport avec la demande selon la disponibilité, le goût et la saison Découper, parer et emballer les produits Peser les produits Proposer des produits de remplacement ou complémentaires Prendre congé du client aimablement Vérifier la concordance ticket de caisse, quantité et valeur du produit acheté Enregistrer les achats Rendre la monnaie Gérer les problèmes sur les moyens de paiement Transmettre ses propres remarques et suggestions Gérer et préparer les commandes spécifiques des clients Livrer un client en respectant les règles d'hygiène, transport, sécurité et courtoisie Intervenir de manière appropriée en cas d'incident Participer à l'activité hors espace de vente Construire un argumentaire produit Expliquer la différence entre DLC et DLUO	7 jours 1/2
CONSEIL CONNAISSANCE PRODUITS	Décrire les caractéristiques principales des produits Conseiller sur l'utilisation du produit Construire un argumentaire sur l'équilibre alimentaire Identifier les gammes spécifiques Défendre un argumentaire sur les valeurs du métier Identifier la saisonnalité des produits, les régions vitivinicoles.	23 jours
LEGISLATION	Droit de la filière Circuit de distribution Législateurs, origines Décrets Labels Décrire et identifier les différents sigles et labels de qualité	2 jours
ANGLAIS	Le vocabulaire de base du vin, du commerce du vin	1 jour
DECOUVERTE FILIERE	Voyage d'étude dans une région viticole (35h)	3 jours
VISITE TERROIR	Visites différentes	1 jour

INSTITUT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

28/01/2014

CALENDRIER PREVISIONNEL DE FORMATION

AUB CQP Caviste 2014/15 — CQP Vendeur-Conseil Caviste

2014 / 2015 C - 1ère — AUBAGNE

Sept 2014			Oct 2014			Nov 2014			Déc 2014			Janv 2015			Févr 2015			Mars 2015			Avri 2015			Mai 2015			Juin 2015			Juil 2015			Août 2015		
1	L		1	M		1	S	JF	1	L		1	J	JF	1	D		1	D		1	M		1	V	JF	1	L		1	M	CI	1	S	
2	M		2	J		2	D		2	M		2	V		2	L	CI	2	L	CI	2	J		2	S		2	M		2	J		2	D	
3	M		3	V		3	L		3	M		3	S		3	M	CI	3	M	CI	3	V		3	D		3	M		3	V		3	L	
4	J		4	S		4	M		4	J		4	D		4	M	CI	4	M	CI	4	S		4	L	CI	4	J		4	S		4	M	
5	V		5	D		5	M		5	V		5	L	CI	5	J		5	J		5	D		5	M	CI	5	V		5	D		5	M	
6	S		6	L	CI	6	J		6	S		6	M	CI	6	V		6	V		6	L	JF	6	M	CI	6	S		6	L		6	J	
7	D		7	M	CI	7	V		7	D		7	M	CI	7	S		7	S		7	M		7	J		7	D		7	M		7	V	
8	L		8	M	CI	8	S		8	L	CI	8	J		8	D		8	D		8	M		8	V	JF	8	L	CI	8	M		8	S	
9	M		9	J		9	D		9	M	CI	9	V		9	L		9	L		9	J		9	S		9	M	CI	9	J		9	D	
10	M		10	V		10	L		10	M	CI	10	S		10	M		10	M		10	V		10	D		10	M	CI	10	V		10	L	
11	J		11	S		11	M	JF	11	J		11	D		11	M		11	M		11	S		11	L		11	J		11	S		11	M	
12	V		12	D		12	M		12	V		12	L		12	J		12	J		12	D		12	M		12	V		12	D		12	M	
13	S		13	L		13	J		13	S		13	M		13	V		13	V		13	L		13	M		13	S		13	L		13	J	
14	D		14	M		14	V		14	D		14	M		14	S		14	S		14	M		14	J	JF	14	D		14	M		14	V	
15	L		15	M		15	S		15	L		15	J		15	D		15	D		15	M		15	V		15	L		15	M		15	S	
16	M		16	J		16	D		16	M		16	V		16	L	CI	16	L		16	J		16	S		16	M		16	J		16	D	
17	M		17	V		17	L		17	M		17	S		17	M	CI	17	M		17	V		17	D		17	M		17	V		17	L	
18	J		18	S		18	M		18	J		18	D		18	M	CI	18	M		18	S		18	L	CI	18	J		18	S		18	M	
19	V		19	D		19	M		19	V		19	L	CI	19	J		19	J		19	D		19	M	CI	19	V		19	D		19	M	
20	S		20	L		20	J		20	S		20	M	CI	20	V		20	V		20	L	CI	20	M	CI	20	S		20	L		20	J	
21	D		21	M		21	V		21	D		21	M	CI	21	S		21	S		21	M	CI	21	J		21	D		21	M		21	V	
22	L	CI	22	M		22	S		22	L		22	J		22	D		22	D		22	M	CI	22	V		22	L	CI	22	M		22	S	
23	M	CI	23	J		23	D		23	M		23	V		23	L		23	L	CI	23	J		23	S		23	M	CI	23	J		23	D	
24	M	CI	24	V		24	L	CI	24	M		24	S		24	M		24	M	CI	24	V		24	D	JF	24	M	CI	24	V		24	L	
25	J	CI	25	S		25	M	CI	25	J	JF	25	D		25	M		25	M	CI	25	S		25	L	JF	25	J		25	S		25	M	
26	V		26	D		26	M	CI	26	V		26	L		26	J		26	J		26	D		26	M		26	V		26	D		26	M	
27	S		27	L	CI	27	J		27	S		27	M		27	V		27	V		27	L		27	M		27	S		27	L		27	J	
28	D		28	M	CI	28	V		28	D		28	M		28	S		28	S		28	M		28	J		28	D		28	M		28	V	
29	L		29	M	CI	29	S		29	L		29	J					29	D		29	M		29	V		29	L	CI	29	M		29	S	
30	M		30	J		30	D		30	M		30	V					30	L		30	J		30	S		30	M	CI	30	J		30	D	
			31	V					31	M		31	S					31	M					31	D					31	V		31	L	

466h

Légendes

CI Cours en Institut

JF Jour férié

ICOP

33 Avenue Philippe Auguste
75011 PARIS
Tél. : 09.71.55.21.87 / 09.71.55.21.87
Siret : 43384687000023/21

Site : www.icop.fr
Code APE 8542 Z

Quartier de l'Aumône Vieille CD2
13678 AUBAGNE
Email : icop-formations@orange.fr
N° Enregistrement Préfecture 11753478075