

# FIM, Accélérateur de réussite.



## CAVISTE CONSEILLER COMMERCIAL

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le caviste sélectionne les vins, conseille et oriente ses clients dans leurs choix. Il intervient dans des environnements variés : caves, bars à vins, restaurants traditionnels et gastronomiques, magasins spécialisés, rayon liquide des grands magasins, grandes et moyennes surfaces, petites entreprises, maisons de tourisme...



### MÉTIERS VISÉS

- Caviste Conseiller commercial
- Caviste conseil
- Caviste
- Sommelier-caviste
- Responsable de cave
- Responsable de rayon cave

### VALIDATION

Caviste Conseiller Commercial est enregistré au RNCP 38261.



### CONDITIONS D'ACCÈS & PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'une certification de Niveau 3 en restauration ou en vente,
- ou être titulaire d'un niveau 4,
- ou justifier d'une expérience professionnelle de 3 ans.



### CAMPUS

SAINT-LÔ 2



### MÉTHODE D'ÉVALUATION

- Validation par bloc de compétences
- Contrôle continu (en entreprise)
- Épreuves finales



## PROGRAMME

### BLOC 1

Assurer la relation commerciale avec les clients d'une cave

### BLOC 2

Contribuer au développement de l'offre de produits d'une cave

### BLOC 3

Participer à la gestion d'une cave



## LES INFOS PRATIQUES

- Rentrée en septembre
- Coursus en présentiel



## FINANCEMENTS & TARIFS

Cette formation peut être financée dans le cadre :

- De l'alternance (contrat de professionnalisation)

Les tarifs :

- Apprentissage/alternance : gratuit pour l'apprenti / l'alternant
- Demandeur d'emploi : Prise en charge possible par la Région Normandie

**RETROUVEZ TOUTES LES INFOS  
SUR NOTRE SITE**



Nos campus sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour toute question relative au handicap, un référent handicap FIM est à votre écoute : [emmanuel.mahe@normandie.cci.fr](mailto:emmanuel.mahe@normandie.cci.fr)