

TITRE PROFESSIONNEL

SOMMELIER CONSEIL CAVISTE

FORMATION EN ALTERNANCE | NIVEAU 4

RNCP 35863 | 15-09-2021 | Université du Vin

HÔTELLERIE
RESTAURATION

ACADEMIE
VAUCLUSE · PROVENCE

Préparez-vous à exercer un métier d'expertise et de conseil avec le titre Sommelier Conseil Caviste. Cette formation, conçue en partenariat étroit avec l'Université du Vin de Suze-la-Rousse, acteur référent de la formation œnologique depuis plus de 40 ans et l'École Hôtelière d'Avignon, s'inscrit dans une démarche d'excellence.



TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO.

DURÉE ET RYTHME

Cycle de formation de 9 mois soit 525 heures en centre.

2 jours par semaine au centre de formation / 3 jours en entreprise + 4 semaines complètes au centre de formation.

LIEU

Campus Avignon - Allée des Fenaisons

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap conformément aux exigences réglementaires et légales. Vous pouvez contacter nos référents sur academie.vaucluse.cci.fr

DÉLAIS D'ACCÈS

- En fonction de la date de dépôt du dossier, du calendrier de la formation et du délai de contractualisation avec l'entreprise
- 1 session de formation par an, à partir d'avril et octobre

MODALITÉS ÉVALUATION

Evaluations tout au long de la formation et examens blancs.

PRÉ-REQUIS

- Être majeur (possibilité de dérogation pour les mineurs)
- Être titulaire d'un diplôme de Niveau 4 ou d'un CAP Hôtellerie-Restauration et justifier d'une première expérience dans ce secteur
- Ou justifier d'une expérience professionnelle de 2 ans minimum dans le secteur de la restauration ou du négoce de vins
- Pour les étudiants étrangers, il est indispensable de comprendre, parler et maîtriser le français au moment de l'inscription (niveau B2)

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'alternant sera capable de :

- Créer une gamme de vins, spiritueux et autres boissons
- Réaliser achats et approvisionnements
- Mettre en valeur des produits d'une gamme
- Réaliser merchandising, organisation et événementiel au sein d'un espace de vente
- Mettre en place des outils de gestion (achat, vente, stocks)
- Mettre en place des actions commerciales à destination de prospects et clients

MODALITÉS D'ACCÈS

1. Dépôt de votre dossier de candidature en ligne
2. Étude du dossier complet par nos équipes
3. Entretien de positionnement sur rdv
4. Envoi par mail de la décision d'admission
5. Signature d'un contrat avec une entreprise dans les délais réglementaires



MODALITÉS D'OBTENTION

Validation de la certification par l'acquisition des 3 blocs de compétences.

Acquisition possible de blocs de compétences par les candidats préparant l'examen dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience (nous consulter).

ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation co-animée par l'Université du Vin de Suze-la-Rousse, certificateur reconnu, et l'École Hôtelière d'Avignon, garantissant une pédagogie partagée et une expertise complémentaire
- Formateurs experts des domaines et qualifiés par Académie Vaucluse Provence dans le cadre de sa démarche Qualité
- Pédagogie active et multimodale, analyse de cas concrets, mise en situation, travaux pratiques complétés par des cours en présentiel
- Visites professionnelles, sorties pédagogiques et Masters class
- Plateau technique professionnel : bar entièrement équipé pour réaliser l'ensemble des préparations et salle d'œnologie

EMPLOIS & DÉBOUCHÉS

Le/la titulaire du TP peut exercer son activité dans les secteurs suivants : restauration avec service à table / bars / caviste / surfaces alimentaires avec un rayon vins / caveaux de vente directe des domaines.

Et peut occuper les emplois suivants :

- Sommelier ou Chef sommelier en restaurant ou bar à vins
- Sommelier-conseil indépendant
- Caviste (salarié chez un caviste, au caveau de vente d'une structure vitivinicole, dans une épicerie fine, en petite et moyenne distribution ou en ligne)
- Caviste indépendant ou franchisé

POURSUITE D'ÉTUDES

Cette formation a pour premier objectif l'insertion professionnelle.

Selon les projets de l'apprenant(e) une poursuite est envisageable :

- Titre professionnel commis de cuisine
- Titre professionnel cuisinier en restauration collective

ÉQUIVALENCES - PASSERELLES

Le positionnement effectué par le centre de formation peut donner lieu à un aménagement de la formation.

Pour connaître les passerelles vers d'autres certifications, consultez le site internet de France Compétences.

CO-TRAITANCE

Université du Vin

PROGRAMME

RNCP35863BC01 - Constitution d'une gamme et achat de vins, spiritueux et autres boissons

- Créer une gamme de vins et d'autres boissons, cohérente, en mobilisant des connaissances sur le marché vitivinicole, la géographie viticole, la production de vin et autres boissons et en tenant compte des prix d'achat et de revente, pour répondre à la demande de la clientèle visée, en fonction de l'implantation géographique du lieu de vente et de son positionnement commercial (BtoB et/ou BtoC)
- Évaluer une boisson sur des critères de qualité organoleptiques, en utilisant la méthode de dégustation analytique pour répondre à un cahier des charges donné
- Sélectionner les fournisseurs répondant au cahier des charges, afin d'assurer la disponibilité des produits de la gamme

RNCP35863BC02 - Vente et valorisation des vins et autres boissons

- Présenter et valoriser un produit oralement face à un client, en s'appuyant sur des supports de communication écrites préparés auparavant, afin de démontrer la concordance entre le produit et sa demande et de conclure une vente
- Accorder un vin ou autre boisson avec un mets, une occasion ou une saison, pour le mettre en valeur et augmenter l'expérience client, afin de le fidéliser
- Organiser et assurer le service à table dans les règles de l'art du métier de sommelier pour mettre le client dans les conditions idéales de consommation
- Organiser l'espace de vente dans différents contextes pour inciter à l'achat

RNCP35863BC03 - Gestion d'une petite unité commerciale dans le vin

- Analyser le marché pour identifier la clientèle cible et élaborer une stratégie adaptée
- Déterminer les prix de vente et des marges des produits, pour assurer la rentabilité de l'entreprise
- Construire, actualiser et interpréter des outils de gestion (suivi chiffres d'affaires, suivi des coûts d'achats, suivi des stocks) pour assurer la pérennité de l'entreprise, éviter les ruptures de stocks ou des surstocks, et procéder à des actions correctives le cas échéant
- Mettre en œuvre des actions marketing adaptés aux publics-cibles identifiés pour atteindre des objectifs commerciaux (transformer des prospects en clients, mettre en avant et pousser la vente d'un produit, augmenter le nombre de visites et achats en boutique...)
- Choisir et animer un outil de vente à distance et des partenaires en logistique pour mettre en avant ses produits (front office) et gérer les commandes des clients (back office), en tenant compte des coûts et services proposés

Géographie viticole et dégustation - Travaux pratiques de service - Accords mets et vins - Mixologie - Œnologie - vinification - Prise de parole et storytelling - Marketing digital / Gestion - Aménagement d'un espace de vente.

LES PLUS

- Accompagnement dans la recherche et dans les relations avec les entreprises
- Suivi personnalisé et individualisé, grâce à une interface active, et une veille permanente de l'équipe pédagogique
- Titre délivré par Université du Vin

INDICATEURS ET CHIFFRES CLÉS

Les indicateurs seront disponibles à l'issue de cette session.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR APPLICABLE

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTRATS ET RÉMUNÉRATION

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTACT

Point Accueil Orientation
04 90 13 86 46
pointaccueil@vaucluse.cci.fr

academie.vaucluse.cci.fr

ACADÉMIE
VAUCLUSE • PROVENCE

