

L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, consommez avec modération



# CAVISTE

## Conseiller de vente

### École internationale des ARTISANS DE PARIS

Être caviste, c'est entrer dans l'univers **du vin, des spiritueux et de la bière**, dans une activité conviviale. Le caviste **suscite l'émotion et fait vivre une expérience unique à ses clients**. Il sélectionne les produits pour en garantir la qualité : il conseille, fidélise sa clientèle et veille à la diversité de son offre.

*Être un caviste, au-delà d'un métier que l'on apprend, c'est une passion à partager.*

Le titre professionnel Vendeur Conseil en Magasin spécialisation CAVISTE est un titre de niveau Bac.

## Un savoir-faire et un savoir-être sur mesure :

- Développer sa connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente ;
- Vendre et conseiller le client ;
- Accéder à un niveau de culture générale permettant de connaître l'environnement de l'artisanat et les produits de l'univers du vin, des spiritueux et de la bière.

**Une formation, en 1 an, accessible**  
par la voie de l'apprentissage.



**Une forte dimension  
numérique**

## Quelles conditions d'admission ?

- Prérequis : avoir un projet en cours dans le secteur de la vente ;
- Etre doté d'une réelle motivation dans ce secteur ;
- Etre âgé de 18 à 29 ans inclus.

Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.



*Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessibles nos formations. Afin d'établir les modalités d'adaptation nécessaires, merci de nous contacter.*

## Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance s'appuyant sur les acquis de l'entreprise ;
- Interventions de Meilleurs Ouvriers de France, d'experts et de grands noms du métier ;
- Immersion dans les lieux de création et de production ;
- Initiation aux métiers complémentaires à la formation sur les plateaux techniques de nos sites de la région.

## Les modalités d'évaluation

- Evaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Evaluation des pratiques en entreprise ;
- Epreuve finale de certification : dossier professionnel écrit
- Mise en situation professionnelle.

L'ensemble des blocs doit être validé pour l'obtention du Titre de Vendeur en magasin. Il atteste que l'apprenti maîtrise les compétences permettant d'exercer le métier Conseiller de vente.

## Les informations complémentaires

### DURÉE ET HORAIRES

- **420h** de formation pendant 1 an (hors vacances scolaires)
- Rythme d'alternance : 1 semaine au CFA par mois  
3 semaines en entreprise

### LE STATUT DE L'APPRENTI

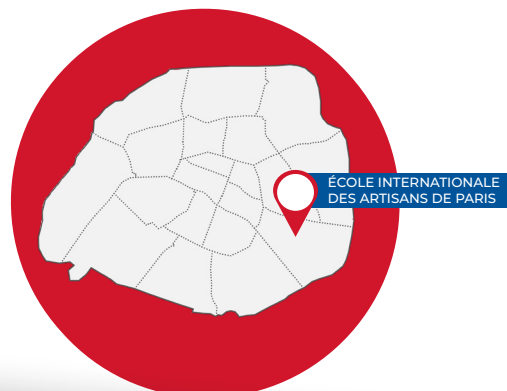
#### Contrat d'apprentissage :

- Financement de la formation par les Opérateurs de Compétences ;
- **Pour l'entreprise**, une aide au recrutement d'un apprenti ;
- **Pour l'apprenti**, une formation rémunérée, une aide au permis de conduire, la validation d'un titre certifié par le Ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion.

#### Les débouchés :

- Poursuite de formation en niveau 5 (bac +2): BTS ou Titres professionnels des métiers du commerce ;
- Emplois accessibles : vendeur (se) expert (e), conseiller(ère) de vente.

**ÉCOLE INTERNATIONALE DES ARTISANS DE PARIS**  
un établissement de la CMA Île-de-France



### Contacts

#### École internationale des artisans de Paris

72 rue de Reuilly - 75012 Paris  
01 53 33 53 93  
cfa.paris@cma-idf.fr

**Manuela ROMAN**  
Relation entreprises  
06 33 29 88 24  
manuela.roman@cma-idf.fr

**Rosa GONDAO**  
Référénte handicap  
01 53 33 53 51  
handicap.75@cma-idf.fr

[www.cma-paris.fr](http://www.cma-paris.fr)

