



## Sommelier / Caviste

Apprendre à reconnaître un bon vin. Apprendre à le recommander avec certains plats. Gérer sa propre cave à vin.

### Dates

Nous consulter

### Durée

383h en formation et 105h en entreprise

### Tarifs

Nous consulter

### Lieux

BRIANÇON

### Contact

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Référent Handicap

Référent : Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Modalités d'accès

Entretien

### Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :  
7 jours avant le démarrage de l'action

### Blocs de compétences

Aucun

### Équivalence

Aucun

### Passerelles

Aucune

### Suite de parcours

Diplôme Universitaire Sommelier Caviste

## Publics

Tous publics.

## Objectifs

Le métier de sommelier-conseiller caviste en 3 missions principales :

- Promouvoir et effectuer le service des boissons
- Conseiller et servir les vins
- S'occuper de la gestion de la cave

Donner aux demandeur d'emploi concernés une maîtrise suffisante des techniques professionnelles d'organisation, de gestion, de conseil et de vente des vins et d'autres boissons alcoolisées.

## Pré-requis

- Projet professionnel validé
- Connaissance des conditions d'exercice du métier ou connaissance du secteur d'activité
- Niveau général requis (lecture et calculs de base)

## Programme

**Module 1 - ACHAT** : Inventaire de la cave et choix des boissons à acheter. Réception et contrôle des livraisons. Gestion de l'approvisionnement et du stock. Réalisation d'inventaire.

**Module 2 - GESTION DE LA CAVE** : Conception de la carte des vins et autres boissons. Organisation de la cave. Analyse des ventes pour procéder aux réapprovisionnements. Mise en place de la cave du jour. Actualisation de la carte et de la cave.

**Module 3 - SERVICE** : Prise de commande. Service des boissons. Transmission des informations aux autres membres de l'équipe de service en salle pour la facturation. Réalisation des opérations de fin de service (rangement, préparation pour le prochain service...)

**Module 4 - COMMERCIALISATION ET CONSEIL** : Accueil du client et présentation des produits. Dégustation des boissons. Proposition de choix en fonction des mets consommés. Actions de promotion sur certains produits. Conseil à sa hiérarchie pour développer une offre commerciale adaptée.

### Méthode pédagogique :

Face à face pédagogique, mise en situation, dégustation, apports théoriques

### Validation :

- Formation professionnalisante. Attestation de compétences.

### Equipes pédagogiques :

- Formateurs spécialisés en milieu professionnel

### Formation réalisée en présentiel

## Débouchés

Sommelier-caviste

Les +