

Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CMA NA  
CMA NA, Chambre de Métiers et de l'Artisanat de région Nouvelle-Aquitaine  
05.56.99.91.00  
contact@cma-nouvelleaquitaine.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Gérer la relation client Maintenir le bon état marchand du rayon Suivre les stocks et gérer la réserve

Contenu et modalités d'organisation

Programme en formation : Gestion de la relation client Maintien du bon état marchand du rayon Suivi des stocks et gestion de la réserve Évolution dans son environnement de travail Vente conseil Suivi et expertise vins et spiritueux Programme en entreprise: Accueillir, informer et orienter le client Conseiller un client Assurer le bon état marchand du/des rayon(s) (Approvisionnement, maintien marchand, et contrôle de la qualité des produits) Réaliser, mettre à jour et suivre le balisage et l'étiquetage du rayon Mettre en valeur les produits dans le rayon et assurer leur visibilité Entretien du matériel de rangement et de manutention Contrôler la réception des marchandises

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

CQP vendeur conseil caviste - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions						
Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00655344	du 09/02/2026 au 23/10/2026	Mont-de-Marsan (40)	CMA FORMATION MONT DE MARSAN		Non éligible	