

Apprentissage : l'École des Artisans de Paris propose des opportunités en tant que conseiller de vente (titre de niveau bac) option Produits du terroir et de la mer, option Caviste ou encore option Produits précieux.

Le réseau d'artisans partenaires de l'École permettra une insertion professionnelle rapide.

Objectif

Obtenir en contrat d'apprentissage, le **titre de vendeur conseil en magasin** (niveau bac) option **caviste** ou option **produits du terroir et de la mer** ou option **produits précieux**

Prérequis :

- Agé(e) **de 18 ans à 29 ans révolus (moins de 30 ans)**
- Niveau 3 (CAP, BEP) recommandé, aucun diplôme n'est exigé

Informations complémentaires

- **Contrat d'apprentissage d'1 an** dont 420h en CFA ; 1 semaine en CFA, 3 semaines en entreprise
- Pédagogie s'appuyant sur les acquis de l'entreprise
- Immersion dans les lieux de création et production
- Intervention d'experts et grands noms du métier.
- Effectif par groupe : minimum 6 maximum 14
- La formation est ouverte et accessible aux personnes en situation de handicap

Profil recherché

- Intéressé(e) par la Vente de Produits du terroir et de la mer, de vin ou bien de produits précieux.
- Bonne présentation, posture professionnelle ainsi qu'un bon relationnel.
- Capacité à conseiller et fidéliser une clientèle et veiller à la diversité de son offre.

Vous trouverez ci-dessous les 3 fiches métiers.

Si vous êtes intéressé(e), merci de vous inscrire à une réunion d'information collective via le lien ci-dessous : <https://forms.office.com/r/bAjcbvYFWk>

Contact École Internationale des Artisans de Paris :

Tél. : 01 53 33 53 93 - Mail : cfa.paris@cma-idf.fr

Bahia BOUAICHA - Développement de l'apprentissage : Téléphone : 01.53.33.53.93 -

Mail : bahia.bouaicha@cma-idf.fr

Rosa GONDAO Référente handicap : Tél. : 01 53 33 53 51 - Mail : handicap.75@cma-idf.fr

[L'École internationale des Artisans de Paris](#)

La Mission Locale vous accompagne

N'hésitez pas à contacter votre conseiller-e Mission Locale pour vous aider à préparer l'entretien, mettre à jour votre CV, être prêts aux questions des recruteurs...

Si vous n'êtes pas encore inscrit-e à la Mission Locale, vous pouvez remplir [le formulaire d'inscription en ligne](#). Vous pouvez aussi prendre rendez-vous par téléphone pour un premier rendez-vous : 01 71 86 35 36



Spécialité dans les produits précieux, le conseiller de vente étudie dans l'univers des produits précieux avec passion, obtient un diplôme et se spécialise dans la qualité. Il sélectionne les produits pour en garantir la qualité. Il conseille, fait passer sa clientèle et veille à la diversité de son offre.

La titre professionnel **Vendeur Conseil en Magasin spécialisés PRODUITS PRÉCIEUX** est en 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 ;
- Assurer à un niveau de culture générale permettant de connaître l'artisanat et de l'annoncer et les produits de l'artisanat de qualité.

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



Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme professionnel de niveau inférieur de la vente ;
- Être âgé de 17 à 25 ans révolus ;
- Être âgé de 18 à 25 ans révolus ;
- Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.

Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'élève basée principalement sur les aspects de l'expérience d'achat ;
- Interventions de l'enseignant (Cours de théorie, travaux de groupe, présentations multimédias) ;
- Intégration de la visite de magasins de producteurs ;
- Travail sur des études de cas et de produits ;
- Travail sur des études complémentaires à la formation et sur des présentations multimédias.

Les modalités d'évaluation

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Évaluation des progrès en entreprise ;
- Épreuve finale de certification (présentation d'un dossier professionnel) ;
- Mise en situation professionnelle.

L'ensemble des items doit être validé pour l'obtention du Titre de vendeur en magasin. Le stage qui s'appuie sur les compétences permettant d'acquiescer les items de l'ensemble de vente.

Les informations complémentaires

DURÉE ET HORAIRES

- ADÉQUÉ formation pendant 1 an (sans vacances scolaires) ;
- Système d'évaluation : 1 semestre en DSA, 2 semestres en entreprise.

LE STATUT DE L'APPRENTI

- **Contrat d'apprentissage :**
- Financement de la formation par les Opérateurs de Compétences ;
- **Plus d'opportunités,** une offre de recrutement d'un apprenti ;
- **Plus d'apprentis,** une formation professionnalisante, une offre de conseils, la validation d'un titre certifié par le Ministère de l'Éducation, de l'Enseignement et de la Formation.

- Après la formation :**
- Possibilité de formation en classe 3 (BAC +2) B2 ou 3ème professionnelle des métiers du commerce ;
 - Emplois : commercial, vendeur (selon expert de l'opportunité) de vente.



Contact
École Internationale des Artisans de Paris
11 rue de la République - 93010 Paris
01 55 51 01 55
eip@ema-paris.fr



Spécialité dans les produits du terroir et de la mer, le conseiller de vente étudie dans l'univers des produits du terroir et de la mer avec passion, obtient un diplôme et se spécialise dans la qualité. Il sélectionne les produits pour en garantir la qualité. Il conseille, fait passer sa clientèle et veille à la diversité de son offre.

La titre professionnel **Vendeur Conseil en Magasin spécialisés PRODUITS DU TERROIR ET DE LA MER** est en 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 ;
- Assurer à un niveau de culture générale permettant de connaître l'artisanat et de l'annoncer et les produits de l'artisanat de qualité.

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



Conditions d'admission

- Être titulaire d'un diplôme professionnel de niveau inférieur de la vente ;
- Être âgé de 17 à 25 ans révolus ;
- Être âgé de 18 à 25 ans révolus ;
- Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.

Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'élève basée principalement sur les aspects de l'expérience d'achat ;
- Interventions de l'enseignant (Cours de théorie, travaux de groupe, présentations multimédias) ;
- Intégration de la visite de magasins de producteurs ;
- Travail sur des études de cas et de produits ;
- Travail sur des études complémentaires à la formation et sur des présentations multimédias.

Les modalités d'évaluation

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Évaluation des progrès en entreprise ;
- Épreuve finale de certification (présentation d'un dossier professionnel) ;
- Mise en situation professionnelle.

L'ensemble des items doit être validé pour l'obtention du Titre de Vendeur en magasin. Le stage qui s'appuie sur les compétences permettant d'acquiescer les items de l'ensemble de vente.

Les informations complémentaires

DURÉE ET HORAIRES

- ADÉQUÉ formation pendant 1 an (sans vacances scolaires) ;
- Système d'évaluation : 1 semestre en DSA, 2 semestres en entreprise.

LE STATUT DE L'APPRENTI

- **Contrat d'apprentissage :**
- Financement de la formation par les Opérateurs de Compétences ;
- **Plus d'opportunités,** une offre de recrutement d'un apprenti ;
- **Plus d'apprentis,** une formation professionnalisante, une offre de conseils, la validation d'un titre certifié par le Ministère de l'Éducation, de l'Enseignement et de la Formation.

- Après la formation :**
- Possibilité de formation en classe 3 (BAC +2) B2 ou 3ème professionnelle des métiers du commerce ;
 - Emplois : commercial, vendeur (selon expert de l'opportunité) de vente.



Contact
École Internationale des Artisans de Paris
11 rue de la République - 93010 Paris
01 55 51 01 55
eip@ema-paris.fr





Être caviste, c'est avoir dans l'arrière du crân, des connaissances et de la fibre, dans une activité conviviale. Le caviste accueille l'invité en fait vivre une expérience unique à ses côtés. Il sélectionne les produits pour en garantir la qualité. Il conseille, fidélise sa clientèle et veille à la diversité de son offre.

Être caviste, au-delà d'un métier que l'on apprécie, c'est une passion à partager. Le titre professionnel Niveau 3, Cadre en Vente qui valorise les CVT/CP est un titre à valeur ajoutée.

Un savoir-faire et un savoir-être
SUR MESURE :

- Développer la connaissance des produits et contribuer à l'animation de l'espace de vente ;
- Vendre et conseiller le client ;
- Acquiescer à un niveau de culture générale permettant de connaître l'environnement de l'artisan 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**

Conditions d'admission

- Prérequis : avoir un projet professionnel dans le secteur de la vente.
- Niveau d'étude : être titulaire d'un diplôme de niveau 2 ou 3.
- Être âgé de 16 à 25 ans inclus. Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.

A * 2 F 3
Une formation en apprentissage accessible aux personnes, indépendamment de leur situation administrative, financière ou sociale.

Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance (apprentissage) au sein de l'entreprise d'accueil.
- Présence de Maîtres d'Apprentis de l'entreprise d'accueil et de professeurs de l'école.
- Intégration de la formation théorique et pratique.
- Intégration de la formation théorique et pratique sur les sites professionnels de l'entreprise d'accueil.

Les modalités d'évaluation

- Évaluation régulière des acquis et de l'ordre de progression ;
- Évaluation des pratiques en entreprise ;
- Épreuves finales de certification (présentation d'un dossier professionnel) ;
- Évaluation professionnelle.

L'acquisition des connaissances est validée par l'employeur ou l'enseignant en entreprise, et attestée par l'apprenti en fin de formation permettant d'obtenir le diplôme de l'artisan de vente.

Les informations complémentaires

DURÉE ET HORAIRES

- Durée de formation : 1 an (1200 heures de formation) ;
- Apprentissage : 7 semaines en entreprise ;
- 2 semaines en entreprise.

LE SECTEUR DE L'APPRENTI

Contexte d'apprentissage :

- Financement de la formation par les organismes de Compétences ;
- Appui : Entreprises, une aide au recrutement (CIVIS) ;
- **Plus l'apprenti**, une formation des cabinets, une aide au permis de conduire (la mobilité) ;
- Un titre certifié par le ministère du Travail, de l'Emploi et de l'Insertion.

Après la formation :

- Possibilité de formation en France (par l'OS) ou l'étranger (par l'OS) des métiers de commerce ;
- Diplôme : Diplôme de l'artisan de vente (Niveau 3, spécialité) de vente.

ÉCOLE INTERNATIONALE DES ARTISANS DE PARIS
Le regroupement de la CMA 50-50 France





Contact
Ecole internationale des artisans de Paris
11 rue de la République - 93000 Paris
01 83 33 02 00
cma5050@orange.fr

www.cma-50-50.fr

