

**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](mailto:cfa.paris@cma-idf.fr)

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

Mail : [bahia.bouaicha@cma-idf.fr](mailto:bahia.bouaicha@cma-idf.fr)

**Rosa GONDAO** Référente handicap : Tél. : 01 53 33 53 51 - Mail : [handicap.75@cma-idf.fr](mailto: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'unique 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'ensemble des produits et les produits de l'artisanat de son territoire.

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 17 à 25 ans révolus ;
- Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.

**Les méthodes et moyens pédagogiques**

- Pédagogie de l'alternance (apprentissage sur les sites de l'entreprise d'accueil) ;
- Interventions de l'enseignant diplômé de l'enseignement supérieur et de professionnels expérimentés ;
- Intégration de la théorie et de la pratique ;
- Travail sur des cas concrets et de la formation à la professionnalité.

**Les modalités d'évaluation**

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Évaluation des pratiques 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 le métier de **conseiller de vente**.

**Les informations complémentaires**

**DURÉE ET HORAIRES**

- **AD** durée de formation pendant 1 an (sans vacances scolaires) ;
- **EF** durée de formation : 1 an moins 2 semaines de congés ;
- **SA** durée de formation : 2 semaines de congés ;
- **SA** durée de formation : 2 semaines de congés ;

**LE STATUT DE L'APPRENTI**

- **Contrat d'apprentissage** ;
- Financement de la formation par le **Opérateur de Compétences** ;
- **Plus d'apprentissage**, une offre de financement d'un apprenti ;
- **Plus d'apprentissage**, une formation professionnalisante, une offre de permis de conduire, 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 (BAC +2) ;
- BIL ou Titre professionnel des métiers du commerce ;
- Emplois : commercial / vendeur (selon expert de l'opérateur de vente) ;



**Contact**  
École internationale des artisans de Paris  
11 rue de la Harpe - 75013 Paris  
01 53 51 01 55  
eip@eipa.fr



**Spécialité dans les produits du terroir et de la mer, le conseiller de vente étudie dans l'unique 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 TERRA 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'ensemble des produits et les produits de l'artisanat de son territoire.

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 17 à 25 ans révolus ;
- Cette formation est accessible par la voie de l'apprentissage.

**Les méthodes et moyens pédagogiques**

- Pédagogie de l'alternance (apprentissage sur les sites de l'entreprise d'accueil) ;
- Interventions de l'enseignant diplômé de l'enseignement supérieur et de professionnels expérimentés ;
- Intégration de la théorie et de la pratique ;
- Travail sur des cas concrets et de la formation à la professionnalité.

**Les modalités d'évaluation**

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Évaluation des pratiques 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 le métier de **conseiller de vente**.

**Les informations complémentaires**

**DURÉE ET HORAIRES**

- **AD** durée de formation pendant 1 an (sans vacances scolaires) ;
- **EF** durée de formation : 1 an moins 2 semaines de congés ;
- **SA** durée de formation : 2 semaines de congés ;

**LE STATUT DE L'APPRENTI**

- **Contrat d'apprentissage** ;
- Financement de la formation par le **Opérateur de Compétences** ;
- **Plus d'apprentissage**, une offre de financement d'un apprenti ;
- **Plus d'apprentissage**, une formation professionnalisante, une offre de permis de conduire, 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 (BAC +2) ;
- BIL ou Titre professionnel des métiers du commerce ;
- Emplois : commercial / vendeur (selon expert de l'opérateur de vente) ;



**Contact**  
École internationale des artisans de Paris  
11 rue de la Harpe - 75013 Paris  
01 53 51 01 55  
eip@eipa.fr





Être caviste, c'est avoir dans l'arrière-tête, 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 accueille, fidélise sa clientèle et veille à la diversité de son offre.

Être caviste, au-delà d'un métier que l'on apprend, c'est une passion à partager. Le titre professionnel Niveau 3, Conseil en Vente des Produits d'Origine est un titre à valeur Bac.

**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 conseiller l'investissement de l'artisan et les produits de futures activités spirituelles et de la table.

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 Bac.
- 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 atteintes de handicap (apprentissage handicapé, formation handicapée)

### Les méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie de l'alternance (apprentissage) sur le terrain de l'entreprise d'accueil.
- Présence de Maîtres d'Apprentis de l'entreprise d'accueil ou de professionnels expérimentés.
- Intégration de la formation théorique et pratique.
- Modalités d'évaluation : 2 évaluations de formation sur les séances théoriques et sur des cas pratiques.

### Les modalités d'évaluation

- Évaluation régulière des acquis en cours de formation ;
- Évaluation des pratiques en entreprise ;
- Épreuves finales de certification (présentation d'un dossier professionnel) ;
- Évaluation professionnelle.

L'assiette des lieux doit être viable pour l'apprenti ou être de Venette en mobilité. Le stage qui s'apprend) réalise les compétences permettant d'acquiescer à la certification de niveau 3.

### Les informations complémentaires

#### DURÉE ET HORAIRES

- Durée de formation : 1000 heures (dont 600 heures de formation théorique)
- Apprentissage : 1 semestre en entreprise, 2 semestres 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 (DUF apprenti) ;
- **Titre Apprenti** : Une formation de caviste, une aide au recrutement de cavistes (la solution) d'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'OFPT) ou l'étranger (par les centres de formation) ;
- Diplôme : Niveau 3, Conseil en Vente des Produits d'Origine (niveau Bac) ;

**ÉCOLE INTERNATIONALE DES ARTISANS DE PARIS**  
Le regroupement de la CMA 100-100 France





**Contact**  
Ecole internationale des artisans de Paris  
11 rue de la Gare - 93000 Paris  
01 83 31 02 00  
cma100@cmasud.fr

www.cma-100.fr  
