



BAC PRO T.C.V.A.

"ACCUEILLIR, CONSEILLER, VENDRE"

TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Réceptionner des produits alimentaires.
- Gérer des rayons (approvisionnement, organisation, entretien de l'espace de vente, stock de marchandises).
- Mettre en vente des produits alimentaires.
- Appliquer les techniques de vente.
- Conseiller les clients (produits, utilisation, qualité et provenance).
- Mettre en place des opérations promotionnelles.
- Assurer le suivi des clients.

STATUTS

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires, avec possibilité d'être interne ou demi-pensionnaire.

Apprenti(e) : possibilité de signer un contrat d'apprentissage à **tous les stades de la formation** (seconde, première, terminale).

Stagiaire : deux structures de stage par an, dont une au moins en alimentaire.

MILIEU PROFESSIONNEL

Apprenti(e)s : Seulement en commerce alimentaire (magasin spécialisé, grande surface, magasin de producteurs, ...).

Stagiaires :

Niveau classe	1ère période	2ème période
Seconde	Stage libre Découverte des techniques de vente dans tout type de magasin	Stage alimentation
Première	Stage libre tout type de magasin; prêt à porter, sport, bricolage, meubles	Stage alimentation
Terminale	Stage alimentation Préparation BAC	Stage libre tout type de magasin; prêt à porter, sport, bricolage, meubles

PRÉ-REQUIS

Âge : de 15 à 29 ans révolus.

Niveau d'entrée :

- En classe de 2nde après une classe de 3ème
- En classe de 1ère directement après un CAP vente ou une seconde générale ; sur dérogation après d'autres CAP ou une 2nde professionnelle.

INSCRIPTION

(de janvier à Juillet)

- Dossier de candidature complété.
- Participation à l'entretien de motivation.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou engagement provisoire d'un employeur

DUREE : 3 ans

DIPLÔME NIVEAU 4

Code RNCP : 35185

Baccalauréat Professionnel Technicien Conseil Vente en Alimentation, diplôme du Ministère de l'Agriculture.

TARIFS

Pour connaître les tarifs et la rémunération des apprentis, Visitez notre site : www.mfr-belvedere.fr

Contactez-nous au
04.50.58.08.16



CONTENU DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

ENSEIGNEMENTS	Coef	Modalités d'évaluation	
		50% en CCF	50% en épreuves terminales
MODULES D'ENSEIGNEMENT GENERAL			
MG1 : Langue française, langage, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde	4	3 CCF (Médias, Documentation, Œuvre collective) (coef 1)	Français (coef.2) Histoire géographie (coef.1)
MG2 : Langue et culture étrangère	1	2 CCF anglais oral et écrit (Coef. 1)	
MG3 : Motricité, santé par la pratique d'Activités Physiques Sportives	1	3 CCF Ultimate, escalade, STEP (coef.1)	
MG4 : Culture scientifique et technologique	4	3 CCF informatique, Physique-Chimie, Bio-écologie (coef.2.5)	Mathématiques (coef.1.5)
MODULES D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL			
MP1 : Etude opérationnelle du point de vente	3		Oral sur dossier (coef. 3)
MP2 : Expertise conseil en produits alimentaires	7	5 CCF : pratiques professionnelles - conseiller un client, - gérer le rayon, - préparer des produits à la vente, - animer un espace de vente - s'adapter à des enjeux professionnels particuliers	Ecrit (coef.2)
MP3 : Conduite de la vente			
MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon			
MP5 : Qualité et sécurité alimentaires			
MP6 : Animation Commerciale			
MAP : Module d'adaptation professionnelle			
E.I.E : Enseignement à l'initiative de l'établissement			

MÉTHODES

- Évaluation des acquis en centre de formation pendant les semaines en MFR dans les formats suivants : Q.C.M, questionnaire oral, devoirs surveillés, productions personnelles, travaux pratiques (mises en situation)...
- Des entretiens individuels intermédiaires pour réaliser des bilans.

Formation par la voie de l'apprentissage avec une **pédagogie de l'alternance**. Le formateur MFR construit les séquences d'apprentissage en lien avec l'expérience vécue en entreprise. Un suivi personnalisé et régulier est réalisé pour mieux accompagner l'apprenant.

Le formateur MFR privilégie la pédagogie active, avec des mises en situations pratiques individuelles ou collectives, avec l'élaboration des projets en stimulant la responsabilité individuelle de l'apprenant.

ACCESSIBILITÉ

La MFR Le Belvédère est "Chartée H+", elle garantit :

- L'accueil de toutes personnes
- L'accessibilité des locaux
- Une pédagogie adaptée
- Le lien MFR-entreprise
- Le suivi de parcours de formation.



ET APRÈS LE BAC?

Suites de parcours possibles:

- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- BTS Technico-commercial
- BTS Commerce International
- BTS Gestion PME
- DUT Technico-commercial
- ...

DÉBOUCHÉS

- Emploi de technico-commercial
- Responsable de rayon en alimentaire
- Manager de rayon
- Vendeur conseil
- ...