

Maj 07/2021



BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)

Délivré par le Ministère de l'Agriculture

Arrêté de 8/10/2020

Conditions d'obtention du diplôme - JO du 17/10/2020

Code NSF : 312 : commerce-vente

Formacodes : 34525 vente produits alimentaires

34513 vente vins et spiritueux

RNCP N° 35185

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Vendeur-Conseil, employé commercial
- Adjoint au manager de rayon
- Avec de l'expérience : chargé de clientèle, responsable commercial, responsable de rayon
- Création d'entreprise

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS ou BTSa Technico-Commercial
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion de PME ...

PROGRESSION PÉDAGOGIQUE

Contenu

Enseignements généraux : expression anglaise, sport et biologie humaine, vie sociale et civique, monde contemporain, mathématiques et informatique

Modules de vente :

- Techniques de ventes - Relations clients

- L'entreprise dans son environnement économique et juridique

- Gestion commerciale d'un espace de vente (réception, approvisionnement, mise en rayon, gestion des stocks...)

Modules spécifiques produits alimentaires :

- Pratiques liées aux produits alimentaires

- Connaissances des filières (terroir et qualité des produits alimentaires)

Méthode

- **Méthode active et participative :** alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

- **Échanges à partir des expériences en entreprise et de situations :** visites d'entreprises, intervention de professionnels...

- **Mises en situations et exercices :**

Actions en sous-groupe, stage d'éducation à la santé et au développement durable, voyage d'étude

- **Accompagnement à la construction d'un projet individuel réfléchi et cohérent.**

Cette formation se déroule en 3 ans :
Seconde, 1ère et Terminale.
 Le principe de l'alternance se traduit par le rythme de 2 semaines en entreprise, suivies de 2 semaines à la MFR. Les périodes professionnelles se déroulent toutes au sein l'entreprise dans laquelle le jeune est stagiaire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, l'apprenant sera apte à :

- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- Maîtriser sa communication
- Gérer les priorités
- Travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie, de réactivité, d'initiative.

MOYENS MIS EN ŒUVRE POUR L'ÉVALUATION DU NIVEAU D'ATTEINTE DES OBJECTIFS

- Tutorat de chaque apprenant
- Entretiens téléphoniques avec le maître d'apprentissage et visites en entreprise
- Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves finales

CONDITIONS D'ENTRÉE

Public : 16-29 ans

- En Seconde : admission après une 3ème générale ou technologique
- Après un CAP ou une seconde générale ou technologique : admission directement en 1ère professionnelle.

Modalités : entretien individuel + test de positionnement

COÛTS DE LA FORMATION

PAR ANNÉE	INTERNAT	DEMI-PENSION
SECONDE	2028,45 €	1570,15 €
PREMIERE	2155,25 €	1671,45 €
TERMINALE	2237,45 €	1766,40 €

Formation accessible aux personnes en situation de handicap ou en difficultés d'apprentissage. Nous consulter.

