



## 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

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 entre-  
prise, suivies de 2 semaines à la MFR.

Les périodes professionnelles se  
déroulent toutes au sein l'entreprise  
dans laquelle le jeune est salarié en  
contrat d'apprentissage.

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À 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

### 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.**

### COÛT DE LA FORMATION

En apprentissage, le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

Restent à la charge de l'apprenti les frais d'hébergement et de restauration, voir sur le site internet de la MFR.

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

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES