



**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	2099.50 €	1625.50€
PREMIERE	2230.00 €	1730.00 €
TERMINALE	2315.00 €	1830.00 €

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

