



## FORMATION VENTE – PAR ALTERNANCE

Mise à jour – 04/2021

### Bac Pro Technicien Conseil Vente – 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, 1<sup>ère</sup> et Terminale. Le principe de l'alternance se traduit par le rythme de 2 semaines en entreprise, suivies de 2 semaines à la MFR.

#### • Sous statut scolaire

Des stages (dès la seconde) sont effectués dans différents secteurs du commerce pour acquérir des compétences commerciales et une spécialisation technique liée à l'alimentation.

#### • En apprentissage

Les périodes professionnelles se déroulent dans la même entreprise, où le jeune est salarié, sous contrat d'apprentissage.

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

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

### CONDITIONS D'ENTRÉE

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

### TARIFS

**En apprentissage** : Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO, Reste à charge pour l'apprenti ( frais hébergement et restauration) : 903,50 euros

**Sous statut scolaire** :

	Internat	½ pension
Seconde	1912,00 euros	1480,00 euros
Première	2031,50 euros	1575,50 euros
Terminale	2109,00 euros	1665,00 euros

### UNE FORMATION RICHE ET DIVERSIFIÉE

En plus des enseignements généraux (expression anglaise, sport et biologie humaine, vie sociale et civique, monde contemporain, mathématiques et informatique), la formation comporte des enseignements professionnels :

#### Des 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...)

#### Des modules spécifiques produits alimentaires

- Pratiques liées aux produits alimentaires
- Connaissances des filières (terroir et qualité des produits alimentaires)

*Évaluation : Contrôle en cours de formation (CCF) et épreuves finales*

### MÉTIER PRÉPARÉS

- 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 ...

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