



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

Délivré par le Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté alimentaire

Arrêté de 8/10/2020

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

Formacodes : 34525 vente produits alimentaires

34513 vente vins et spiritueux

RNCP N° 35185

Date d'enregistrement de la certification : 08/11/2024

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 de l'entreprise dans laquelle le jeune est salarié en contrat d'apprentissage.

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.

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

Voir sur le site internet de la MFR : www.mfr-ascoux.fr

Aides financières : demande de bourse, prime d'internat, prime d'équipement

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

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
— DU PITHIVERAIS —