

**BAC PROFESSIONNEL TCVA –  
Cycle Seconde professionnelle Conseil-vente**

**Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)**

**Sous statut scolaire**

**NIVEAU 4 – Ministère de l'agriculture et de l'alimentation**

<b>RNCP</b>	Nom : BAC PRO - Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) Certificateur : MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE Numéro RNCP : RNCP35185 Date d'enregistrement de la certification : 04 Janvier 2021
<b>Public concerné, nombre</b>	Jeunes sortant d'une classe de 3 <sup>ème</sup>
<b>Prérequis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Avoir réaliser une classe de 3<sup>ème</sup></li> </ul>
<b>Modalités d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entretien de motivation avec un formateur</li> </ul>
<b>Présentation générale (Problématique, intérêt)</b>	<p>Les emplois relèvent à la fois de la fonction vente et de la fonction conseil auprès d'une clientèle de particuliers selon la stratégie commerciale de l'enseigne en respectant la réglementation du commerce et les règles d'hygiène et de sécurité.</p> <p>Le vendeur en alimentation et en vins et spiritueux valorise son expertise produit dans la vente. Il est le premier contact de la clientèle et porte l'image de marque de l'entreprise dans laquelle il travaille. Son excellente connaissance des produits lui permet de conseiller ses clients en fonction de leurs besoins. Il apporte soin et créativité à la présentation des produits sur les étals et dans les vitrines.</p>
<b>Objectifs</b>	<p>A l'issue de sa formation, il est capable de réaliser les activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Découvrir le secteur de la vente en particulier de la vente de produits alimentaires et boissons</li> <li>Acquérir un début de professionnalisation</li> <li>Confirmer son projet professionnel</li> <li>Découvrir les réalités professionnelles</li> <li>Développer sa pratique de savoir-faire : savoir-faire gestuels et utilisation de matériels,</li> <li>Développer sa pratique d'un savoir-être spécifique répondant aux exigences du monde professionnel : respect des consignes, travail en équipe</li> <li>Acquérir de l'autonomie,</li> <li>Développer des capacités d'observation et de compréhension de situations concrètes : analyse du point de vente.</li> </ul>
<b>Contenu de la formation</b>	<p><b>Modules d'enseignement général</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>EG1: Interprétation de phénomènes variés à l'aide de démarches et d'outils scientifiques</li> <li>EG2 : Construction d'une culture humaniste</li> <li>EG3 : Développement d'une identité culturelle ouverte sur le monde</li> <li>EG4 : L'expérience du vivre et de l'agir ensemble dans le respect de l'autre</li> </ul> <p><b>Modules d'enseignement professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>EP1 : Techniques de vente</li> <li>EP2 : Environnement du point de vente et merchandising du produit</li> <li>EP3 : Spécialisation professionnelle - Produits alimentaires</li> </ul>
<b>Modalités pédagogiques</b>	Cours théorique, pratique, analyse de pratique, mise en situation, pédagogie active, mise en projet, pédagogie d'alternance.

<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées (A la fin des 3 années du Bac Pro TCVA)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</li> <li>• C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</li> <li>• C3- Développer sa motricité</li> <li>• C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</li> <li>• C5 Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon</li> <li>• C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente</li> <li>• C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier</li> <li>• C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires</li> <li>• C9 Animer un espace de vente de produits alimentaires</li> <li>• C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</li> </ul>
<p><b>Durée</b></p>	<p>Classe de seconde : 16 semaine de cours et 22 semaines de stages</p>
<p><b>Dates</b></p>	<p>Périodes de formation du 04 septembre 2023 au 30 juin 2024</p>
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>MFR-CFA la Sablonnière – 51 rue Louis Moron – Brissac Quincé – 49320 Brissac Loire Aubance</p> <p><i>L'établissement est accessible pour les personnes à mobilité réduite (Contacter Anna Béguin, référent handicap, pour tout autre aménagement spécifique selon la nature du handicap)</i></p>
<p><b>Coût par participant</b></p>	<p>Les différents tarifs sont accessibles sur notre site internet : <a href="http://www.mfr-cfa-brissac.org/">http://www.mfr-cfa-brissac.org/</a></p>
<p><b>Contact Responsable de l'action -</b></p>	<p><b>Patricia Madrange</b> : Référente administrative  <b>Romane Breton / Oriane Braguier</b> : responsables de formation  Mail : <a href="mailto:mfr.brissac@mfr.asso.fr">mfr.brissac@mfr.asso.fr</a> Tel : 02.41.91.23.25</p>
<p><b>Formateurs, animateurs et intervenants</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formateurs de la MFR</b> : de niveau 6</li> <li>• <b>Intervenants externes</b> en fonction des thèmes professionnels</li> </ul>
<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suivi des présences sur ient</li> <li>• Temps de régulation (temps d'accueils et de bilans)</li> </ul>
<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluation de l'apprenant</li> <li>• Evaluation de l'action</li> </ul> <p>Pour l'obtention du Bac Pro TCVA que par validation totale :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ CCF (Contrôle Continu en cours de formation)</li> <li>✓ Epreuves terminales</li> </ul>
<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Accès au cycle 1<sup>ère</sup>- terminale du Bac PRO TCVA</b></li> </ul>