

BAC PROFESSIONNEL TCVA
Technicien conseil vente en alimentation
(produits alimentaires et boissons)
en apprentissage

NIVEAU 4 – Ministère de l’agriculture et de l’alimentation

Public concerné, nombre	Personne de 16 à 25 ans souhaitant se former par le biais de l’apprentissage
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir fait une seconde TCVA, générale ou technologique • Signer un contrat d’apprentissage • Avoir une expérience significative de 16 semaines dans le domaine de la vente
Modalités d’accès	<ul style="list-style-type: none"> • Entretien de motivation avec un formateur
Présentation générale (problématique, intérêt)	<p>La certification présentée prend en compte les nouveaux enjeux, analysés à partir d’études nationales et de rencontres avec les professionnels du secteur, qui impactent les métiers visés. Elle a pour objet d’assurer l’adéquation du diplôme avec les besoins des professionnels.</p> <p>Les principales évolutions retenues pour ce baccalauréat professionnel sont :</p> <ul style="list-style-type: none"> • le changement du profil et le comportement du consommateur qui va s’orienter vers une alimentation plus naturelle, de plus en plus diversifiée et va être plus stratège dans la recherche du rapport qualité-prix ; • le changement des attentes sociétales et les nouvelles formes de commerce, avec un choix de consommation de proximité, le développement des petites structures et de points de vente collectifs comme de nouvelles formes de commerce digitalisés ; • les nouvelles normes environnementales : alimentation plus durable avec la demande de davantage de transparence sur l’origine, la composition, l’apport nutritionnel ainsi que les conditions de production des produits qu’ils achètent, lutte contre le gaspillage avec le développement du bio, gestion de déchets par le développement de réflexions sur les emballages (retour de la consigne, développement du vrac, emballages comestibles ou biodégradables). <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> <p>Les commerces sont des partenaires des territoires : en maintenant leur présence dans les centres-villes, ils animent les cœurs de ville et maintiennent le lien social. Dans les territoires ruraux, de nouvelles organisations associant commerces et services de proximité se développent, portées par les structures territoriales.</p> <p>Au niveau de son activité, le titulaire de l’emploi doit intégrer la dimension éthique et de développement durable, la multiplicité des canaux de distribution, la réglementation notamment de la protection du consommateur. Il doit collaborer avec une multiplicité d’acteurs de l’organisation, le service commercial, le service comptable et les fournisseurs.</p>

<p>Objectifs</p>	<p>A l'issue de sa formation, il est capable de réaliser les activités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réception des produits alimentaires et des vins et spiritueux • Gestion des rayons • Mise en vente des produits alimentaires frais et périssables • Vente et conseil du client sur les différents espaces de vente • Mise en place d'opérations promotionnelles • Entretien de l'espace de vente • Suivi client
<p>Contenu de la formation</p>	<p>Modules d'enseignement général</p> <ul style="list-style-type: none"> • MG1 Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde • MG2 Langue et culture étrangère • MG3 Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives et artistiques • MG4 Culture scientifique et technologique <p>Modules d'enseignement professionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • MP1 Etude opérationnelle du point de vente • MP2 Expertise conseil en produits alimentaires • MP3 Conduite de la vente • MP4 Optimisation du fonctionnement du rayon • MP5 Qualité et sécurités alimentaires • MP6 Animation Commerciale • MAP Module d'adaptation professionnelle <p>Activités pluridisciplinaires</p>
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Cours théorique, pratique, analyse de pratique, mise en situation, pédagogie active, mise en projet, pédagogie d'alternance.</p>
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<ul style="list-style-type: none"> • C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles • C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle • C3- Développer sa motricité • C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques • C5 Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon • C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente • C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier • C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires • C9 Animer un espace de vente de produits alimentaires • C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers
<p>Durée</p>	<p>Première : 1560 heures (dont 610 heures de formation + entreprise) Terminale : 1540 heures (dont 720 heures de formation + entreprise)</p>
<p>Dates</p>	<p>Périodes de formation du 04 septembre 2023 au 05 juillet 2024</p>

<p>Lieu(x)</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>Coût par participant</p>	<p>Les différents tarifs sont accessibles sur notre site internet : http://www.mfr-cfa-brissac.org/</p>
<p>Contact Responsable de l'action -</p>	<p>Patricia Madrange : Référente administrative Valérie Bazantay : responsable de formation Mail : mfr.brissac@mfr.asso.fr Tel : 02.41.91.23.25</p>
<p>Formateurs, animateurs et intervenants</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Formateurs de la MFR : de niveau 6 • Intervenants externes en fonction des thèmes professionnels (
<p>Suivi de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi des présences sur ient • Temps de régulation (temps d'accueils et de bilans)
<p>Evaluation de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation de l'apprenant • Evaluation de l'action <p>Pour l'obtention du Bac Pro TCVA que par validation totale :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ CCF (Contrôle Continu en cours de formation) ✓ Epreuves terminales
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>🔗 Un accès au métier :</p> <p>Les emplois correspondent à des postes d'employés spécialisés ou d'employés « libre-service ». La spécialisation concerne les produits frais, les vins et spiritueux ou l'épicerie fine. Le titulaire de l'emploi peut être en charge de la logistique et réaliser des activités de réceptionnaire, préparateur de commande, cariste ou manutentionnaire. Les appellations correspondent aux emplois suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Épicier, épicière • Marchand / marchande de fruits et légumes • Vendeur / vendeuse : produits alimentaires, produits alimentaires hors produits frais, en épicerie fine, en vins et spiritueux • Adjoint / adjointe chef de rayon produits alimentaires • Adjoint / Adjointe au responsable de chef de produits alimentaires. <p>🔗 Poursuites d'études possibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client • BTS MCO – Management Commercial Opérationnel • BTSA Technico-commercial • MC Vendeur spécialisé en alimentation • MC assistance, conseil et vente à distance