

## BAC PROFESSIONNEL TCVA – Cycle 1<sup>ère</sup> terminale

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

### **En apprentissage**

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

<b>RNCP</b>	<p>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</p>
<b>Public concerné, nombre</b>	Personne de 16 à 25 ans souhaitant se former par le biais de l'apprentissage
<b>Prérequis</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir fait une seconde TCVA, générale ou technologique</li> <li>• Signer un contrat d'apprentissage</li> <li>• Avoir une expérience significative de 16 semaines dans le domaine de la vente</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>• Réception des produits alimentaires et des vins et spiritueux</li> <li>• Gestion des rayons</li> <li>• Mise en vente des produits alimentaires frais et périssables</li> <li>• Vente et conseil du client sur les différents espaces de vente</li> <li>• Mise en place d'opérations promotionnelles</li> <li>• Entretien de l'espace de vente</li> <li>• Suivi client</li> </ul>
<b>Contenu de la formation</b>	<p><b>Modules d'enseignement général</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• MG1 Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel</li> <li>• MG2 L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation</li> <li>• MG3 Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles</li> <li>• MG4 Actions et engagements collectifs dans des situations sociales</li> </ul> <p><b>Modules d'enseignement professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• MP1 Etude opérationnelle du point de vente</li> <li>• MP2 Expertise conseil en produits alimentaires</li> <li>• MP3 Conduite de la vente</li> <li>• MP4 Optimisation du fonctionnement du rayon</li> <li>• MP5 Qualité et sécurités alimentaires</li> <li>• MP6 Animation Commerciale</li> <li>• MAP Module d'adaptation professionnelle</li> </ul>
<b>Modalités pédagogiques</b>	Cours théorique, pratique, analyse de pratique, mise en situation, pédagogie active, mise en projet, pédagogie d'alternance.

