

Objectifs

Technicien Conseil Vente en Alimentation

Option : Produits alimentaires

**Responsable commercial,
un professionnel à l'écoute, réactif et qui s'adapte**

- ☛ Le titulaire de ce bac pro gère :
 - les produits frais, ultrafrais et surgelés,
 - les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle.
- ☛ Il maîtrise les techniques de conservation, de transformation et de préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente.
- ☛ Le maintien de la qualité repose sur ses connaissances technologiques.
- ☛ Il est garant de la traçabilité et de la qualité des produits.
- ☛ Il met en oeuvre des actions de promotion des produits.
- ☛ Il maîtrise les différents techniques de vente.
- ☛ Il suit et applique les réglementations relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement.
- ☛ Il connaît les méthodes de production et les divers types de qualification des produits et en informe les clients.

☛ Qualités et compétences

- Sens du relationnel
- Organisation et rigueur
- Polyvalence

☛ Diplôme intermédiaire

- BEPA Conseil - Vente

☛ Accès

- Fin de 3^{ème} ou 2^{de}

Ensemble cultivons votre avenir

 U Rizzanese
 04 95 77 09 76
 www.epl.sartene.educagri.fr

© contrastwerkstatt - Foblia.com

Ensemble,
cultivons votre avenir !



PROJET RENTREE 2012

Ensemble,
cultivons votre avenir !



BacPro TCVA

Bac Professionnel

Technicien Conseil Vente en Alimentation

APPRENTISSAGE

Public

Tous publics de 16 à 25 ans (15 ans sous conditions).

Entrée en seconde (année scolaire 2012-2013) :

Avoir accompli la totalité du premier cycle de l'enseignement secondaire.

Entrée en première (année scolaire 2013-2014) :

Etre titulaire d'un CAP ou BEP ou avoir suivi une scolarité complète de seconde professionnelle, générale ou technologique.

Conditions d'accès

Signer un contrat d'apprentissage avec un employeur.

Examen

Contrôle continu durant la formation : 50%.

Epreuves finales : 50%.

Travail et rémunération

Vous êtes salarié d'une entreprise et percevez une rémunération dans le cadre du contrat de travail (de 25% à 78% du SMIC brut en fonction de l'âge).

Un planning de formation établi en début d'année et un carnet de liaison coordonnent l'alternance entreprise / CFAA.

Un maître d'apprentissage est responsable de votre formation dans l'entreprise.

Organisation

Formation en alternance entre l'entreprise et le CFAA.

Par an, de 15 à 21 semaines de formation au CFAA, 26 à 32 semaines en entreprise et 5 semaines de congés (suivant le niveau).

MODULES ET ENSEIGNEMENTS	
ENSEIGNEMENTS GENERAUX	
MG 1	Langue française, langage, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde
MG 2	Langue et culture étrangère
MG 3	Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi
MG 4	Culture scientifique et technologique
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS	
MP 1	De l'origine du produit à sa commercialisation
MP 2	Mercatique
MP 3	L'entreprise dans son environnement
MP 4	Gestion commerciale d'un espace de vente
MP 5	Technique de vente
OPTION : PRODUITS ALIMENTAIRES	
MP 61	Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires
MP 71	Terroir et qualité des produits
ACTIVITES PLURIDISCIPLINAIRES	
MAP	Module d'adaptation professionnelle

Stage : 1 semaine de stage collectif

Poursuite d'études

Bien que le Bac Pro soit conçu pour entrer sur le marché du travail, il peut donner suite à des études.

- BTSA - Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico-commercial

Débouchés

Le titulaire de ce Bac Pro est placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou de gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable.

- Vendeur-conseil
- Second de rayon
- Technico-commercial
- Adjoint au manager de rayon

Avec de l'expérience, il pourra accéder à un poste de :

- Responsable commercial
- Responsable de rayon
- Gérant de magasin