

Secteur

Vente

BAC PRO TCVA (1^{ère} et Terminale)

Technicien Conseil Vente en Alimentation

2023 - 2025

**Point information sur
demande de RDV
individuel**



Indicateurs 2022-2023

Taux de réussite : 100%

Taux de satisfaction : 100%

Certification

Baccalauréat Professionnel Option « Produits Alimentaires » : Diplôme de niveau IV relevant du Ministère de l'Agriculture.

Apprentissage en mixité.

Conditions

■ Prérequis pour intégrer la formation :

Les contrats d'apprentissage sont accessibles de 16 à 29 ans (sauf les personnes en situation de handicap : pas de limite d'âge), sans discrimination.

Etre titulaire d'un CAP ou avoir réalisé une 2nde Pro d'un champ professionnel en cohérence avec le domaine visé (Conseil Vente) ou avoir réalisé une 2nde Générale.

Participation à la réunion d'information.

Entretien individuel, étude du dossier scolaire.

Les situations spécifiques peuvent être étudiées au cas par cas.

Les candidats bacheliers peuvent être dispensés de certaines unités.

■ Conditions de réussite :

Se présenter aux différents CCF (contrôles continus de formation) et aux épreuves ponctuelles.

Obtenir 10/20 à l'épreuve E7 pour pouvoir passer l'épreuve de contrôle.

Obtenir une moyenne générale de 10/20 sur l'ensemble des CCF et épreuves ponctuelles.

Débouchés

■ Métiers :

Le technicien conseil vente réalise la vente de produits alimentaires (frais et hors frais) selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et les objectifs commerciaux de l'enseigne, de l'entreprise.

Il peut effectuer la préparation (cuisson, coupe, réalisation de plateaux ...) de produits frais.

Il supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayons de produits alimentaires frais (fruits et légumes, viande, poisson, produits laitiers...) ou hors frais (épicerie, conserves, liquides...) selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaires et la stratégie commerciale de l'enseigne.

Il peut conseiller la clientèle sur les produits en rayon.

A la fin de la formation, les apprenants seront capables de : mettre en œuvre et organiser des activités commerciales, gérer la réception, l'organisation et l'approvisionnement de la marchandise, appliquer des techniques d'animation, de communication, de vente et de conseil, valoriser des pratiques durables, conseiller le client sur les produits alimentaires.

Métiers concernés : Epicier / Epicière - Marchand / Marchande de fruits et légumes - Vendeur / Vendeuse : produits alimentaires / produits alimentaires hors produits frais / en épicerie fine / en vins et spiritueux - Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits alimentaires - Adjoint / Adjointe au responsable de rayon produits alimentaires - Chef de rayon produits alimentaires / produits alimentaires hors produits frais / produits frais / produits traiteur / surgelés - Manager / Manageuse de rayon alimentaire hors produits frais / produits frais / rayon alimentaire - Responsable de rayon alimentaire hors produits frais / rayon produits alimentaires / rayon produits frais

■ Poursuites d'études :

Le Bac Pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un bon dossier, une poursuite d'études est envisageable notamment en BTS : BTS MC Vendeur spécialisé en alimentation, BTS TC Technico-commercial, BTS MC Assistance, conseil, vente à distance, BTS Management des Unités Commerciales, BTS Négociation et digitalisation de la relation client, BTS Métiers de l'accueil.

- Pédagogie orientée vers la réussite à l'examen et la préparation à l'entrée dans la vie active ou la poursuite d'études. Formation en alternance entre le centre de formation et le lieu d'apprentissage.
Apprentissages pratiques en ateliers (magasin d'apprentissage, cuisine, salle informatique, CDI, etc.) alternant avec les apprentissages plus théoriques : face à face, vidéos, power point, jeux de rôle, témoignages ...
Suivi en entreprise assuré par le responsable de formation.
Entraînements aux épreuves des examens pratiques, oraux et écrits.

- **Une équipe pédagogique expérimentée : Nos formateurs et enseignants sont tous des professionnels confirmés.**

M. Yves LE BARSE : DESS - Economie d'entreprise, Maîtrise Sciences Economiques, 18 ans d'expérience professionnelle en tant qu'enseignant

M. Nicolas GALETIC : Master 2 - Physiologie et Neurosciences, 6 années d'expérience professionnelle en tant qu'enseignant

Mme ANA VAICHERE : Master 2 – Recherche- Chimie et procédés/ Synthèse Organique pour les industries Pharmaceutiques et agrochimiques, 7 années d'expérience professionnelle en tant qu'enseignante

M. Matthieu JEUNEHOMME : Licence Professionnelle – Commercialisation et logistique des produits alimentaires frais, 14 années d'expérience professionnelle en tant qu'enseignant

Mme Corine BEGEL : Licence – Aménagement du territoire, Deug de Géographie, 6 années d'expérience professionnelle en tant qu'enseignante

M. David COURRIER : Licence Sciences et Techniques des Activités Physiques et Sportives, Certificat de moniteur sauveteur secouriste au travail, 18 années d'expérience professionnelle en tant qu'enseignant

Mme Lucille PRAST : Licence – Technologie et santé, Master 2 – recherche neurosciences, CAPS -interne SVT

M. Arnaud LONGUET : CAP - Cuisine, BTS - Action Commerciale, Master 2 – Ecole Supérieure de Commerce

M. Bernard SCHONG : Licence en Gestion des Entreprises.

Organisation de la formation

- **Durée et rythme de l'alternance**

Voie par apprentissage en mixité : regroupement pour certains enseignements avec la formation initiale

Durée : Cycle de 24 mois avec 1350 heures d'enseignement, 676 heures en classe de 1ère et 674 heures en classe de Terminale

Rythme : 21h en CFC (3 jours) et 14h en entreprise (2 jours)

En classe de 1ère : 30 semaines de formation dont 25 en mixité et 22 semaines en entreprise

En classe de Terminale : 30 semaines de formation dont 25 en mixité et 22 semaines en entreprise

Plan de recrutement de recrutement consultable sur le site internet.

Possibilité de formation sur des vacances scolaires.

Pour les contrats d'apprentissage, début possible en entreprise jusqu'à 3 mois avant ou jusqu'à 3 mois après le début de la formation.

■ Evaluation finale

Contrôle continu tout au long des 2 années de formation + examen final. Possibilité de valider l'examen par module et de conserver les notes pendant 5 ans.

Programme de formation

Le référentiel est en cours de réforme sur les modules généraux et le contenu présenté ci-dessous peut évoluer.

■ Heures 1ère année + heures 2ème année

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

Modules d'enseignement général

MG1 – S'exprimer en Langue française, d'apporter des éléments d'une culture humaniste et de comprendre le monde

- * Français : 54h + 50h (épreuve écrite 2h – Coef. 2)
- * Histoire-géographie : 27h + 50h (épreuve écrite 2h – Coef. 2)
- * Documentation : 27h (épreuve écrite 1h – Coef. 1)
- * Education socioculturelle (ESC) : 27h + 37,5h (épreuve écrite 2h – Coef. 1)

MG2 – De parler et comprendre la Langue et culture étrangères

- * Anglais : 54h + 50h ((épreuve écrite 1h – Coef. 4) (épreuve oral – 30' – Coef. 6)

MG3 – D'expliquer la motricité, santé, socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi

- * EPS : 54h + 50h (Coef. 3)

MG4- De développer une culture scientifique et technologique

- * Mathématiques : 54h + 50h (épreuve écrite 2h – Coef. 1,5)
- * Physique-Chimie : 27h + 37,5(épreuve écrite 1h30 + pratique 30' – Coef. 1)
- * Informatique : 27h (épreuve pratique 30' – Coef. 0,5)
- * Biologie : 40,5h +50h (épreuve écrite 1h30 + pratique 30' – Coef. 1)

Modules d'enseignement professionnel

MP1 – De déterminer l'origine du produit à sa commercialisation (Produits alimentaires : 25h + 11,5h)

MP2 – D'expliquer et présenter la Mercatique (37,5h + 25h)

MP3 – De comprendre l'entreprise dans son environnement (Economie : 50h + 25h)

MP4 – De s'occuper de la gestion commerciale d'un espace de vente (25h + 37,5h)

MP5 – De mettre en avant des techniques de vente (37,5h + 37,5h)

MP61 – D'appliquer des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires (25h + 37,5h)

MP71 – De présenter le terroir et qualité des produits alimentaires (13,5h)

MAP – De participer au module d'adaptation professionnelle (Module réalisé en entreprise)

Autres enseignements

D'effectuer un stage collectif éducation à la santé et au développement durable (32h)

De participer au retour d'expérience + EIE + Vie de classe (78h Préparation aux examens)

Financement

■ Coût de la formation :

La formation par apprentissage est cofinancée par :

- Les OPCO (subvention de fonctionnement allouée au CFA). Prise en charge NPEC moyen dans le privé : 7000 € / an
- Les employeurs du secteur privé au travers d'une participation financière (convention entre l'employeur privé, CFA et selon échancier)

■ Rémunération d'un apprenti :

Il faut tenir compte du cycle de formation pour déterminer l'année d'exécution du contrat. Exemple : « la 2nd année d'exécution du contrat » concerne un apprenti qui effectue une formation sur 3 ans même si son contrat d'apprentissage ne débute qu'en 2nd année de formation.

% du SMIC : le montant varie selon son âge et sa progression dans le cycle de formation.

Sur un SMIC brut au 01/01/2023 : 1 709,28 euros ou salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé, si la rémunération est plus favorable

En 1 ^{ère} année de contrat d'apprentissage				
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans*	26 ans et plus*
Salaires brut	27% du SMIC 461,51 €	43% du SMIC 734,99 €	53% du SMIC* 905,92 €	100% du SMIC* 1 709,28 €
En 2 ^{ème} année de contrat d'apprentissage				
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans*	26 ans et plus*
Salaires brut	39% du SMIC 666,52 €	51% du SMIC 871,73 €	61% du SMIC* 1 042,66 €	100% du SMIC* 1 709,28 €
En 3 ^{ème} année de contrat d'apprentissage				
Âge de l'apprenti	Moins de 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans*	26 ans et plus*
Salaires brut	55% du SMIC 940,10 €	67% du SMIC 1 145,22 €	78% du SMIC* 1 333,24 €	100% du SMIC* 1 709,28 €

Informations pratiques

■ **Lieu de formation :**

Lycée privé du Guiers Val d'Ainan 38480 Pont de Beauvoisin / Responsable UFA : Mme ROUX Mylène

Service Formation Continue : Tel. 04 76 37 21 20 – poste n°4 / Email : formation-continue@lyceeduguiers.fr

Site internet (renseignements et préinscriptions) : www.lyceeduguiers.fr

■ **Responsable CFC/UFA** : Mme ROUX Mylène – Tel. direct 04.76.06.89.14 / email : mylene.roux@lyceeduguiers.fr

■ **Référents formation** : Mme BEGEL Corinne (Classe de 1ère) et M. LE BARSE Yves (Classe de Terminale)

■ **Référente handicap** : Mme POURCEL Anne-Laure 

Toute l'équipe pluridisciplinaire du centre de formation continu et par apprentissage s'engage de par son savoir-faire et son savoir-être à adapter au mieux son contenu pédagogique et à rendre accessible les différentes formations : accessibilité des locaux, accessibilité matériels, accessibilité pédagogique...

■ **Effectifs** : 10 apprenants minimum

■ **Horaires** : 8h00 à 12h00 - 13h00 à 17h00

■ **Possibilité de restauration sur place (self ou salle hors sac) et d'internat** : nous contacter pour plus de précisions. Aide possible pour les apprentis avec l'OPCO employeur, nous consulter.

■ **Matériel nécessaire pour la formation** : Chaussures de sécurité, matériels et manuels scolaires (liste des fournitures donnée à la rentrée)