

Maj 09-2024



**BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)**

Délivré par le Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté alimentaire  
 Arrêté de 8/10/2020  
 Conditions d'obtention du diplôme - JO du 17/10/2020  
 Formacodes : 34525 vente produits alimentaires  
 34513 vente vins et spiritueux  
 RNCP N° 35185

Date d'enregistrement de la certification : 01/09/2021

**Cette formation se déroule en 3 ans :  
 Seconde, 1ère et Terminale.**  
 Le principe de l'alternance se traduit par le rythme de 2 semaines en entreprise, suivies de 2 semaines à la MFR. Les périodes professionnelles se déroulent toutes au sein l'entreprise dans laquelle le jeune est stagiaire.

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

A l'issue de la formation, l'apprenant sera apte à :

- Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client
- Maîtriser sa communication
- Gérer les priorités
- Travailler en équipe
- Faire preuve d'autonomie, de réactivité, d'initiative.

**MOYENS MIS EN ŒUVRE POUR L'ÉVALUATION DU NIVEAU D'ATTEINTE DES OBJECTIFS**

- Tutorat de chaque apprenant
- Entretiens téléphoniques avec le maître d'apprentissage et visites en entreprise
- Contrôles en cours de formation (CCF) et épreuves finales

**CONDITIONS D'ENTRÉE**

**Public :** 16-29 ans  
**Pré-requis**  
 • En Seconde : admission après une 3ème générale ou technologique  
 • Après un CAP ou une seconde générale ou technologique : admission directement en 1ère professionnelle.  
**Modalités d'accès/délais :** entretien individuel + test de positionnement/inscriptions avant fin septembre

**DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS**

- Vendeur-Conseil, employé commercial
- Adjoint au manager de rayon
- Avec de l'expérience : chargé de clientèle, responsable commercial, responsable de rayon
- Création d'entreprise

**POURSUITE D'ÉTUDES**

- BTS ou BTSa Technico-Commercial
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTS Gestion de PME ...

**PROGRESSION PÉDAGOGIQUE**

**Contenu**

**Enseignements généraux :** expression anglaise, sport et biologie humaine, vie sociale et civique, monde contemporain, mathématiques et informatique

**Modules de vente :**

- Techniques de ventes - Relations clients

- L'entreprise dans son environnement économique et juridique
- Gestion commerciale d'un espace de vente (réception, approvisionnement, mise en rayon, gestion des stocks...)

**Modules spécifiques produits alimentaires :**

- Pratiques liées aux produits alimentaires
- Connaissances des filières (terroir et qualité des produits alimentaires)

**Méthode**

- **Méthode active et participative :** alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques
- **Échanges à partir des expériences en entreprise et de situations :** visites d'entreprises, intervention de professionnels...
- **Mises en situations et exercices :** Actions en sous-groupe, stage d'éducation à la santé et au développement durable, voyage d'étude
- **Accompagnement à la construction d'un projet individuel réfléchi et cohérent.**

**COÛTS DE LA FORMATION**

PAR ANNÉE	INTERNAT	DEMI-PENSION
SECONDE	2099.50 €	1625.50€
PREMIERE	2230.00 €	1730.00 €
TERMINALE	2315.00 €	1830.00 €

Formation accessible aux personnes en situation de handicap ou en difficultés d'apprentissage. Nous consulter.

