FICHE DE FORMATION

Bac Professionnel

TECHNICIEN CONSEIL-VENTE EN ALIMENTATION

Formation par voie scolaire (Apprentissage possible)

MAJ MARS 2023

Conditions d'admission

Après une 3ème professionnelle ou générale pour accéder à la classe de seconde.
Accès en 1ère pour tous les élèves issus de seconde ou titulaires d'un CAP.
Inscription toute l'année sur entretien et en fonction des places disponibles.

Compétences professionnelles

La formation vise chez l'apprenant l'acquisition des compétences professionnelles suivantes :

- Organiser son travail dans le point de vente,
- Assurer la relation client,
- Gérer les rayons,
- Manipuler plus de produits alimentaires frais,
- Promouvoir des produits alimentaires, des vins et des spiritueux.

Organisation de la formation (de septembre à août)

La formation propose :
- En seconde : 870h de cours et 210h de stage (6 semaines)
- En 1ère et Terminale : 1680h de cours et 560h de stage (16 semaines)
- Un enseignement général : Français, Histoire-Géo, Mathématiques, Sciences Physiques, Anglais ou Espagnol, EPS, Informatique.
- Un enseignement professionnel : Techniques de Vente, Gestion commerciale, Biologie, Ecologie, Techniques Alimentaires (Analyse sensorielle, Découverte de produits du terroir).

Les méthodes pédagogiques : cours théoriques en présentiel ou en distanciel, exercices d'application, mises en situation et jeux de rôle.

Les modalités d'évaluation : diagnostiques, formatives, écrits et oraux blancs. 50% en Contrôle Continu en cours de Formation (CCF) et 50% en épreuves terminales en fin de formation.
La formation peut être adaptée aux personnes en situation de handicap.

Objectifs visés

Être un professionnel gérant les produits frais, ultra frais et surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle. Il organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente.

Qualification professionnelle

Diplôme de niveau , par blocs de compétences, qui permet d'acquérir une double formation dans les domaines de la vente et de l'alimentation.

Métiers possibles

- Adjoint d'un commerçant ou d'un responsable de magasin ,
- Vendeur qualifié en succursales ou magasins franchisés,
- Responsable d'une unité de vente,
- Chef de rayon dans le domaine de la grande distribution, moyenne ou grande surface.

Poursuite d'études

- BTS : Management des unités commerciales, Négociation-relation clients, Technico-commercial,
- DUT Techniques de commercialisation.

151 chemin de Lissart
82300 CAUSSADE
05.63.93.07.90

www.lycee-professionnel-clair-foyer.com