

# FICHE DE FORMATION

## Bac Professionnel

### TECHNICIEN CONSEIL-VENTE EN ALIMENTATION (Formation par voie scolaire ou par apprentissage)

MAJ mars 2021

#### Conditions d'admission

Après une 3<sup>ème</sup> professionnelle ou générale pour accéder à la classe de seconde.  
Accès en 1<sup>ère</sup> 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 :

- Mettre en oeuvre 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,
- Procurer des conseils de vente des produits alimentaires.

#### Organisation de la formation (de septembre à août)

La formation propose :

- En seconde : 870h de cours et 210h de stage (6 semaines)
- En 1<sup>ère</sup> 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 4 qui permet d'acquérir une formation à double compétence sur la vente et 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.

