

BAC PRO Technicien Conseil Vente Produits Alimentaires et Boissons

Contexte de l'action

- La formation se déroule en 3 ans après une 3^{ème} ou 2 ans après une 2^{ème}.
- Action de formation initiale, par apprentissage ou en contrat de professionnalisation.
- Formation de niveau 4.

Public concerné

- Elèves sortant de 3^{ème}, ou de 2^{ème} générale.
- Avec dérogation, tout candidat motivé.

Pré-requis et modalités d'accès

- Etre motivé par les métiers du commerce.
- Entretien de positionnement obligatoire avant l'entrée en formation.

Effectif

- Nombre : minimum **8**, maximum **18**
- Formation accessible à toute personne en situation de handicap. L'entretien déterminera l'accessibilité de la formation.
- Référente handicap : Amel JARRY - a.jarry@mfr-vayres.fr

Durée, dates, délais d'accès

- 18 semaines de formation à la MFR en Première, 20 semaines en Terminale.
- Début de formation en septembre.
- Alternance entre 1 à 2 semaines à la MFR et 2 à 4 semaines en entreprise.

CONSEILS ESSENTIELS :

Bénéficiez de l'accompagnement de la MFR de Vayres dans votre recherche d'entreprise pour optimiser vos chances de trouver un employeur et d'intégrer notre école à la rentrée.

Faites le bon choix de diplôme et d'école en rencontrant notre équipe à l'occasion d'un RDV individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Dossier de candidature disponible sur www.mfr-vayres.fr

Vos principales missions

Vous travaillerez dans des épiceries fines, des magasins ou des rayons spécialisés par des producteurs, des coopératives, des caves, des chaînes de magasins spécialisés ou dans la grande distribution.

La connaissance technique des produits, l'accueil, l'écoute et la disponibilité sont des atouts.

Statuts et coûts

- **Apprentissage ou Contrat de professionnalisation** : contrat de 2 ans ou de 1 an pour une entrée en Terminale.
Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- **Formation initiale** : Elève de l'enseignement agricole, droit aux bourses du Ministère de l'Agriculture.
Frais pédagogiques à la charge de l'apprenant.

Frais d'hébergement, de restauration, et de déplacement à la charge de l'apprenant (*tout statut*).

Tarifs disponibles sur www.mfr-vayres.fr

ÉVALUATIONS DES ACQUIS

En cours de formation

- Des évaluations formatives sont organisées tout au long de la formation pour mesurer la progression de l'apprenant.
- Un conseil de classe se réunit par semestre pour faire un bilan intermédiaire.
- Le carnet de compétences permet à l'entreprise et au maître de stage de mesurer l'évolution des compétences

Certification finale

- Formation appartenant au ministère de l'Agriculture soumise à un référentiel de formation national.
- L'examen combine des épreuves par contrôles certificatifs en cours de formation (ECCF) et des épreuves ponctuelles terminales en fin de formation.

Diplôme délivré

- Bac Professionnel Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) (RNCP35185).

Taux de réussite et d'insertion professionnelle disponible sur www.mfr-vayres.fr

A l'issue de ce Bac Pro, vous êtes capable d'accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés, contribuer au suivi des ventes, participer à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client, participer à l'animation et à la gestion d'une unité commerciale.

Renseignements

Marie-Christine COUTANT, Claudine BEZIAT
05 57 74 85 30
bacpro@mfr-vayres.fr



CONTENU DE LA FORMATION

Domaine Professionnel

- Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
- Animer un espace de vente de produits alimentaires
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Domaine Général

- Français
- Histoire-Géographie
- Education Socio-culturelle
- Documentation
- Anglais
- Sport
- Biologie
- Physique-Chimie
- Mathématiques
- Informatique
- Module Orientation
- Mobilité

En alternant périodes de stages et périodes de cours, vous apprendrez à :

- réaliser des ventes de produits alimentaires et/ou de boissons selon la réglementation ;
- effectuer la mise en rayon et soigner la présentation des produits ;
- répondre aux besoins de la clientèle ;
- animer des opérations commerciales ;
- tenir compte des modes de consommation responsables ;
- gérer un stock, assurer le suivi et le contrôle des linéaires ;
- s'initier à l'oenotourisme et au digital ;
- vendre et consommer "responsable".

Suivi de l'action

- Un émargement est réalisé par l'apprenti à chaque séance de formation.
- Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque apprenti.

Evaluation de l'action

- A la fin de chaque session de formation, un bilan qualitatif est réalisé.
- Une enquête est envoyée en fin de formation aux apprentis et aux employeurs pour mesurer le niveau de satisfaction concernant l'accompagnement, les relations, la qualité de vie à la MFR, et la qualité de la formation.

Contenus et méthodes

- Alternance entre des périodes en milieu professionnel et des périodes à la MFR.
- **Equipements** : Salles de cours équipées de tableaux interactifs, salles informatiques, laboratoire, salle de dégustation, CDI.
- **Moyens pédagogiques** :
 - Cours théoriques (méthodes interrogatives et affirmatives).
 - Mises en situation spécifiques au métier.
 - Explicitation du vécu et mise en commun de pratiques.
 - Immersion professionnelle.
 - Accompagnement individualisé.
 - Interventions de professionnels et visites d'entreprises.

Métiers et Poursuite d'études :

Les titulaires du Bac Pro TCV PAB peuvent prétendre à des postes d'employés spécialisés ou d'employés « libre-service », spécialisés en produits frais, vins et spiritueux ou épicerie fine.

Ils accèdent aux métiers de :

- Épicier ;
- Marchand de fruits et légumes ;
- Vendeur en produits alimentaires, en épicerie fine, en vins et spiritueux ;
- Adjoint au chef de rayon produits alimentaires.

Par ailleurs, ils peuvent poursuivre vers des études supérieures du type BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), MCO (Management Commercial Opérationnel), TC (Technico-Commercial), mentions complémentaires

Les + de la MFR de Vayres

- Spécialiste de la formation en alternance
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise d'accueil
- En entreprise, encadrement par un tuteur professionnel
- Internat, demi-pension ou externat
- Transport scolaire en bus quotidien depuis la gare de Libourne
- Un solide réseau d'entreprises partenaires