

BAC PRO TCVA TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

SOUS STATUT SCOLAIRE (STAGES ALTERNÉS) OU EN APPRENTISSAGE

Diplôme de niveau 4 du Ministère de l'Agriculture

Code diplôme 40322107, RNCP13939

OBJECTIFS

- ▶ La formation prépare des vendeurs-conseils qui interviennent en face-à-face ou à distance, dans le domaine des produits alimentaires. Ils appliquent au quotidien la réglementation et les normes en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité. Ils peuvent être amenés à intervenir dans d'autres rayons, et à mener des opérations de caisse.
- ▶ Quatre fonctions essentielles caractérisent leur activité : approvisionner et aménager un rayon, préparer, effectuer et contrôler la vente des produits, conseiller le client sur les produits alimentaires, assurer la gestion commerciale attachée à leur fonction.

MODULES DE FORMATION

- ▶ **MODULES GÉNÉRAUX** : économie-droit, mathématiques, français, histoire géographie, enseignement moral et civique, langue vivante étrangère : anglais, arts appliqués et cultures artistiques, éducation physique et sportive
- ▶ **MODULES PROFESSIONNELS** : de l'origine du produit à sa commercialisation, mercatique, l'entreprise dans son environnement, gestion commerciale d'un espace de vente, techniques de vente

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- ▶ Pédagogie basée sur l'alternance, école/entreprise
- ▶ Formation scolaire de 1850 heures sur 3 ans à la MFR (soit 15 semaines en 2nde, 18 semaines en 1^{ère} et terminale). Formation professionnelle dans des entreprises de commerce ou de distribution à dominante alimentaire
- ▶ Rythme d'alternance : 1 semaine de MFR / 2 semaines d'entreprise en classe de 2nde, 2 semaines de MFR / 2 semaines d'entreprise en moyenne en classe de 1^{ère} et de terminale
- ▶ Parcours en 3 ans, aménageable selon le cursus du candidat et en fonction des éléments scolaires fournis
- ▶ Rentrée en septembre, possibilité d'intégrer en cours d'année scolaire sur dossier (nous consulter)

MODALITÉS D'EXAMENS

Le Bac Professionnel est validé par le biais du contrôle continu en cours de formation (CCF) et d'épreuves terminales.

ADMISSION

- ▶ Sortie de 3^{ème} et avis favorable pour un passage en 2nde professionnelle.
- ▶ Avoir 14 ans révolus et avoir signé une convention de stage, ou avoir 15 ans et avoir signé un contrat d'apprentissage.
- ▶ Entretien de motivation avec le Directeur ou un membre de l'équipe pédagogique.

DÉBOUCHÉS

- ▶ Poursuite d'études possible en BTS Technico-Commercial, BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), ou toute autre formation supérieure susceptible d'accueillir le titulaire du diplôme
- ▶ Insertion dans la vie professionnelle

LA MFR EN CHIFFRES

Consulter notre site internet



LES + DE L'ÉTABLISSEMENT

- Possibilité d'internat dans l'établissement
- Accompagnement personnalisé
- Stage à l'étranger (Erasmus+)
 - Boutique pédagogique (projet 2021)
- Établissement pouvant accueillir un public en situation de handicap
 - Labellisé E3D

COÛT DE LA FORMATION

- Frais de scolarité : aucun
- Frais d'hébergement et de restauration : nous consulter