

Formation BAC PRO TCV en Alimentation

Technicien Conseil-Vente en Alimentation.

Niveau 4 – établissement privé sous contrat

avec le Ministère de l'Agriculture /CFA

Public concerné et Pré requis	Jeune issu de : <ul style="list-style-type: none"> • 3^{ème} / 2^{nde} • CAP
Présentation générale	Le Bac Pro TCVA est préparé sur 3 ans : <ul style="list-style-type: none"> • Seconde Conseil-Vente, • Première Technicien Conseil-Vente option produits alimentaires, • Terminale Technicien Conseil-Vente option produits alimentaires, en alternance scolaire ou en apprentissage. Il est reconnu par la branche professionnelle de commerce et de vente. Validation de la certification BEPA.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Affiner ou confirmer sa voie professionnelle. • Acquérir des connaissances générales, scientifiques, techniques et économiques. • Acquérir des savoir-faire et développer des compétences. • S'approprier les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits en vue de conseiller la clientèle. • Prendre en compte la démarche mercatique de l'entreprise. • Situer son activité dans l'entreprise et le contexte professionnel. • Obtenir une qualification de niveau 4. (Ministère de l'Agriculture).
Contenu de la formation	<p><u>Modules d'enseignement général :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Expression – Communication. • Education socio culturelle. • Histoire – Géographie. • Sciences économiques. • Langue vivante : Anglais. • E.P.S. – Biologie. • Mathématiques. • Physique Chimie. • Informatique. <p><u>Modules du secteur professionnel :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniques de vente • Mercatique • Génie-alimentaire • Biochimie, Microbiologie, Biotechnologie • Sciences Economiques Sociales et Gestion, gestion commerciale, gestion entreprise et environnement

Modalités pédagogiques :	<ul style="list-style-type: none"> • Alternance : présentiel et période en milieu professionnel. • Des observations et des études technico-économiques en stage. • Des travaux pratiques, travaux de groupe. • Des interventions de techniciens et professionnels. • Des visites de structures (partenariat). • Initiation à la sécurité (Diplôme de Sauveteur Secouriste du Travail). • Un suivi personnalisé des jeunes. • Partenariats nombreux.
Compétences	<p>Durant toute sa formation, le jeune développera des compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestion des stocks, des approvisionnements et mise en rayon en optimisant l'organisation de l'espace de vente. • Maîtrise des techniques de vente. • Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation (segments de clients en cohérence avec le développement durable). • Communication en travail et en équipe (animation de son équipe et gestion des objectifs). • Gestion d'un espace de vente.
Durée Dates et lieux	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Durée de la formation : 3 ans ▪ Nombre d'heures : 1900h de cours <p>Seconde : 570 heures – Première : 630 heures – Terminale : 700 heures. En 2^{nde} : 17 semaines en cours à la MFR. 19 semaines en stage. En 1^{ère} : 18 semaines en cours à la MFR. 19 semaines en stage. En terminale : 20 semaines en cours à la MFR. 21 semaines en stage. Apprentissage possible</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dates : cf planning de formation. ▪ Accessible aux personnes en situation de handicap.
Coût	<p>Sur demande.</p>
Conditions d'admission	<p>Rencontre avec le responsable de la formation. Entretien de formation.</p>
Suivi et évaluation de l'action	<p>Tout au long des 3 années, les jeunes sont suivis dans leur alternance par des visites de stage ou d'apprentissage. Le carnet de liaison sert de relais entre le lieu de stage, d'apprentissage, la MFR, le jeune et les parents. Il retrace l'évolution du jeune sur l'ensemble de ses trois années. Examen en épreuves CCF sur les 3 années et épreuves terminales en fin de Terminale.</p>
Responsable et équipe encadrante	<p>Jean Paul Balluais, directeur de la MFR est le responsable de la formation. L'équipe de la MFR est composée de 14 moniteurs dont 7 dédiées à la formation.</p>
Passerelles et débouchés possibles	<p><u>Insertion professionnelle :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Responsable de rayon • Gestionnaire de rayon • Technico-commercial sédentaire • Technico-commercial itinérant • Manager • Responsable des ventes • Technicien conseil • Attaché commerciale <p><u>Poursuites de formation :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • BTS. • Formation spécialisée : « Certificat de Spécialisation ». • ...

Établissement privé de formation - CFA – N° déclaration d'activité : 52530072453 - N° UAI : 0530828 M -

Rue Jean Cottereau – 53940 ST BERTHEVIN – Tél : 02.43.69.25.53 – mfr.st-berthevin@mfr.asso.fr – www.mfrsaintberthevin.com

