



BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS (BAC PRO TCVA)

sur
3 ans

VERS QUELS MÉTIERS ?

- Vendeur-vendeuse
- Responsable de rayon
- Chef de rayon
- Responsable des ventes
- Commercial animateur des ventes

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Accès en 2nd : Après une 3^{ème}, CAP
- Accès en 1^{ère} : Après une 2nd, CAP
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation

EXAMEN

- Modalité d'évaluation : CCF et épreuve ponctuelle
- N°RNCP : 13939

POURSUITES D'ÉTUDES

- BTS Management Commercial Opérationnel
- BTSA Technico commercial
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

QUELQUES CHIFFRES (1)

- Taux de réussite : 75% en formation continue

TARIFS (1)

- Frais pédagogiques et frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration..) nous consulter.
- En contrat : possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise. Pour plus de détails nous consulter

ACCESSIBILITÉ/ HANDICAP

- Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

www.mfr-occitanie.fr

(1) Détails et mise à jour sur notre site internet

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

DURÉE

- Rentrée en septembre
- Entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 19 semaines en centre de formation
- 20 à 22 semaines en entreprise

RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 1 semaine en entreprise

STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)

NIVEAU

- Diplôme de niveau 4

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Commerces de proximité
- Epicerie
- Grande distribution
- Commerces alimentaires spécialisés

ACTIVITES REALISABLES PAR LE JEUNE

- Gestion du rayon de la réception à la mise en rayon
- Entretien du rayon
- Réception de la marchandise
- Préparation de commandes
- Accueil et conseil client
- Encaissement
- Suivi de la fidélisation

Qualopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDS DE LA NATURE

La Région
Occitanie

 Erasmus+

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Conseiller le client sur les produits alimentaires et les vins et spiritueux
- Situer l'entreprise dans son environnement professionnel
- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires, vins et spiritueux
- Gérer un rayon de produits alimentaires
- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires, vins et spiritueux

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Techniques de vente
- Environnement du point de vente & merchandising
- Génie alimentaire
- Pratiques professionnelles

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Français
- Histoire/Géographie
- Anglais
- ESC
- Maths
- Physique-Chimie

MODALITES PEDAGOGIQUES (1)

- Présentiel

Les +

- Visites d'entreprises
- Interventions de professionnels
- Mobilité européenne
- Participation à la création d'une mini entreprise
- Présentation au CAP EPC

SITE DE FORMATION

MFR DE MOISSAC
Route de la mégère
82200 MOISSAC

05 63 04 60 30
mfr.moissac@mfr.asso.fr

www.mfrmoissac.fr