



BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE en alimentation 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
- Pour l'apprentissage à partir de la 1^{ère} : avoir 15 ans révolus et terminé une classe de 2nd ou un CAP
- Délai d'accès : 1 semaine après dépôt de candidature et entretien de motivation

EXAMEN

- Modalité d'évaluation : CCF et épreuves ponctuelles
- N°RNCP : 35185
- Certificateur : Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire
- Échéance du certificat : 01/09/2026

POURSUITES D'ÉTUDES

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

QUELQUES CHIFFRES (1)

- Taux de réussite : 100% en formation initiale et 50% en apprentissage

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 la situation de 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
- En 2nd : 574 heures de formation
- En 1^{ère} et Terminale : 1350 heures de formation

RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 1 semaine en entreprise

STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans ou sans limite d'âge en cas de RQTH (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 ou magasin de producteurs
- Grande distribution
- Commerces alimentaires spécialisés
- Cave à vin

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

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Elaborer 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
- Animer un point de vente de produits alimentaires
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Etude opérationnelle du point de vente
- Expertise conseil en produits alimentaires
- Conduite de la vente
- Optimisation du fonctionnement du rayon
- Qualité des produits alimentaires et hygiène
- Animation commerciale

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Construction d'un raisonnement scientifique
- L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation
- Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles
- Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

MODALITES PEDAGOGIQUES (1)

- Présentiel

Les +

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

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

