

# BAC PRO Technicien Conseil Vente en alimentation



## Vers quels métiers ?

- Conseiller vente
- Vendeur
- Chef de rayon
- Adjoint au manager de rayon
- Employé libre-service

## Pré-requis, conditions d'accès

Être issu d'une 3<sup>ème</sup> (générale, technologique, d'orientation...) ou d'un CAP, CAPA....

## Examen

Diplôme d'État (délivré par le Ministère de l'Agriculture) obtenu à partir :

- d'un contrôle continu en cours de formation
- de 5 épreuves finales
- RNCP : N°13939 - Certif info : N°73288

## Poursuites d'études...

- BTS NDRC
- BTS NGO
- BTS Tourisme

## Quelques chiffres <sup>(1)</sup>

75 % de réussite à l'examen

**A 6 mois après sortis de formation :**

53 % : taux d'emploi

33 % : taux de poursuite en formation

## Tarifs

Nous consulter

## Formation accessible pour les personnes à mobilité réduite

Nous consulter

## SITE DE FORMATION

MFR LES SABLES D'OLONNE  
02 51 23 67 80  
mfr.pays-des-olonne@mfr.asso.fr



**DUREE**

**3 ANS**

- rentrée en septembre
- entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- 51 semaines en centre de formation
- 56 semaines en entreprise




## RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 à 2 semaines à la MFR
- 1 à 3 semaines en entreprise



**STATUT**

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage   
jusqu'à 30 ans  
(formation gratuite, participation financière pour l'hébergement, la restauration et l'animation)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

## LA FORMATION EN ENTREPRISE

### TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

Épicerie, supérette, grande surface alimentaire (GSA), magasin biologique, magasin de coopérative, grande surface spécialisée (GSS), commerçant des marchés couverts, boutique, commerces spécialisés (boulangerie, crèmerie, poissonnerie, charcuterie...)

### ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Accueillir et informer le client lors de la vente
- Réaliser une animation, une dégustation
- Réaliser une enquête de satisfaction
- Préparer une commande
- Maintenir l'état sanitaire des aliments
- Rendre le rayon attractif
- Réceptionner l'approvisionnement

## LA FORMATION EN MFR



### OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

#### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Préparer, effectuer et contrôler la vente des produits du rayon ou de l'espace de vente
- Conseiller le client sur les produits
- Gérer le rayon ou l'espace vente
- Participer à la gestion du travail d'une équipe d'employés
- S'intégrer dans une organisation

#### MOBILITE INTERNATIONALE :

Séjour à l'étranger en classe de Terminale.

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

L'entreprise commerciale et son environnement, techniques de vente et de marchandisage, mercatique, gestion commerciale, caractéristiques des produits alimentaires.

#### ENSEIGNEMENT GENERAL :

Français, monde contemporain, mathématiques, éducation socioculturelle, sport, anglais, espagnol, sciences physiques, informatique.

V2.0.0 mars 2020

<sup>(1)</sup> Détails et mise à jour sur site Internet

[www.formation-alternance-vendee.com](http://www.formation-alternance-vendee.com)

 **PRO** Du CAP au BAC PRO