



BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION PRODUITS ALIMENTAIRES (TCVA) PAR APPRENTISSAGE

NIVEAU IV

<p>Public concerné, nombre,</p>	<p>Jeunes de 16 ans (15ans avec niveau 3^{ème}) à 30 ans (29 ans révolus) Groupe de 12 à 25 personnes Accessibilité au public en situation de handicap (sans limite d'âge). Prendre contact avec notre référent handicap Mr Julien Leger 03 85 50 80 95.</p>
<p>Prérequis,</p>	<p>Motivation pour le milieu de la vente et du commerce alimentaire Niveau 3^{ème} minimum</p>
<p>Modalités et délai d'accès</p>	<p>Inscrit sur AFFELNET pour les jeunes sortants de 3^{ème} Entretien avec le directeur Selon les cas, évaluation initiale des compétences par un positionnement Entrées possible en cours d'année après adaptation du parcours selon positionnement Inscription définitive à réception du contrat d'apprentissage co-signé avec une entreprise spécialisée dans la vente de produits alimentaires</p>
<p>Présentation générale (problématique, intérêt)</p>	<p>Le titulaire du bac pro TCVA est un employé commercial qui intervient dans toutes les unités commerciales : sédentaire ou non, alimentaire ou non-alimentaire, spécialisé ou généraliste, en libre-service ou en vente assistée afin de satisfaire les besoins de la clientèle. La connaissance des produits alimentaires et leur maintien dans des conditions d'hygiène et de sécurité est une réelle valeur ajoutée. Les entreprises de la distribution alimentaire qui recrutent appartiennent aux surfaces commerciales de type supermarché, les magasins populaires et les magasins de proximité. La vente en circuit court qui commercialise des produits agricoles, bruts ou transformés, répondant à une demande de plus en plus croissante des consommateurs sont également source d'emploi.</p>
<p>Objectifs</p>	<p>Former des professionnels de la vente autonomes, en capacité d'exercer leur activité en tant que responsable de rayon ou d'unité commerciale, dans le secteur alimentaire. Ayant des compétences centrées sur la relation client et la connaissance des produits, son activité consiste à participer à l'approvisionnement, au conseil, à la vente et à la gestion de l'unité commerciale. Accompagner vers l'obtention du Bac Pro TCVA (certification de niveau IV) et du BEPA Conseil Vente (Certification intermédiaire de niveau III) Favoriser une future insertion professionnelle en développant les savoir-être attendus.</p>
<p>Contenu de la formation</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modules généraux EG et MG : 872h Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde Langue et culture étrangères Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES Culture scientifique et technologique • Modules professionnels EP et MP : 615 h De l'origine du produit à sa commercialisation Mercatique L'entreprise dans son environnement Gestion commerciale d'un espace de vente Techniques de vente Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires Terroir et qualité des produits alimentaires Module d'adaptation professionnelle • Activités liées à l'alternance : 162 h



	<ul style="list-style-type: none"> • Enseignements à l'initiative de l'établissement : 101 h • Stage en milieu professionnel : 91 semaines 												
Modalités pédagogiques	<p>- Pédagogie de l'alternance : stages pratiques alternés en milieu professionnel, plan d'étude et mise en commun</p> <p>- Accompagnement individualisé (visite de stage, aide à la rédaction du rapport d'activité</p> <p>- Apport de connaissance, mise en situation, jeu de rôle, travaux de groupe, cas concrets, visites d'étude et/ou intervenants en lien avec le thème.</p> <p>- Supports variés et interactifs (tableaux numériques, vidéo projection, exercices corrigés</p> <p>- Méthodes et moyens notamment adapté à la prise en compte des élèves apprentis en situation de handicap et de troubles de l'apprentissage</p>												
Compétences / Capacités professionnelles visées	<ul style="list-style-type: none"> • Capacités générales : <p>C1 : Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</p> <p>C2 : Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</p> <p>C3 : Développer sa motricité</p> <p>C4 : Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacités professionnelles : <p>C5 : Conseiller le client sur les produits alimentaires</p> <p>C6 : Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel</p> <p>C7 : Communiquer en situation professionnelle</p> <p>C8 : Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise</p> <p>C9 : Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires</p> <p>C10 : Gérer un rayon de produits alimentaires dans le respect de la réglementation et de la sécurité</p> <p>C11 : Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires vendus dans une perspective de durabilité</p> <p>C12 : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p>												
Modalité d'acquisition de la certification	<ul style="list-style-type: none"> • Epreuves formatives (écrites, orales, pratiques) • CCF (Contrôle en Cours de Formation) : épreuves pratiques, orales et écrites • Epreuves terminales : épreuves écrites et orales 												
Durée	<p>Durée totale à la MFR : 1750h sur 3 ans soit 50 sessions</p> <p>Durée hebdomadaire : 35h</p> <p>Alternance :</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Classe de 2de</th> <th>Classe de 1^{ère} BAC PRO</th> <th>Classe de Term BAC PRO</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A la MFR</td> <td>15 semaines</td> <td>17 semaines</td> <td>18 semaines</td> </tr> <tr> <td>En entreprise</td> <td>32 semaines</td> <td>30 semaines</td> <td>29 semaines</td> </tr> </tbody> </table> <p>Stage à l'étranger de 3 semaines en ERASMUS + si accord de l'employeur en deuxième année</p> <p>Parcours réduit selon validation des acquis (titulaire d'un diplôme de niveau IV - Bac) avec dispense d'épreuves.</p> <p>Parcours aménagé selon résultats du positionnement et situation de handicap</p>		Classe de 2de	Classe de 1 ^{ère} BAC PRO	Classe de Term BAC PRO	A la MFR	15 semaines	17 semaines	18 semaines	En entreprise	32 semaines	30 semaines	29 semaines
	Classe de 2de	Classe de 1 ^{ère} BAC PRO	Classe de Term BAC PRO										
A la MFR	15 semaines	17 semaines	18 semaines										
En entreprise	32 semaines	30 semaines	29 semaines										
Dates	De septembre à juin pour les semaines à la MFR												
Lieu(x)	MFR du Clunisois Charly, 71250 Mazille Et entreprises d'apprentissage.												



<p>Coût par participant</p>	<p>Frais d'adhésion à l'association : 22€ Possibilité d'hébergement et de restauration à la MFR : - Demi-pension : 85€/semaine (100€-15€ aides OPCO) - Pension complète : 114€/semaine (165-51€ aides OPCO)</p>												
<p>Responsable de l'action, Contact</p>	<p>Mr Patrick Pagès Pour toutes informations veuillez contacter le secrétariat par téléphone :03 85 50 80 95 Ou par mail : mfr.mazille@mfr.asso.fr</p>												
<p>Formateurs, animateurs et intervenants</p>	<p>Tous les moniteurs sont détenteurs de la qualification pédagogique (ou en cours d'obtention) L'équipe pédagogique répond aux exigences ministérielles concernant les niveaux de diplômes pour chaque classe.</p>												
<p>Suivi de l'action</p>	<p>- Un responsable de classe assure le lien entre l'étudiant, sa famille et son maître d'apprentissage. Le responsable est également chargé d'effectuer le temps d'accueil en début de session et de bilan en fin de session. - Il assure aussi le suivi individualisé des devoirs d'alternance, du rapport et des différents travaux à réaliser par l'apprenant. - Tout au long de la formation, un suivi est assuré par le biais du carnet de liaison de l'apprenant et des visites des formateurs sur les lieux de stage. - Suivi du présentisme en lien avec les employeurs</p>												
<p>Evaluation de l'action</p>	<p>Diplômes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • BEPA Conseil Vente en CCF • Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation option produits alimentaires en CCF et épreuves terminales. <p>Taux d'obtention des certifications*</p> <table border="1" data-bbox="376 1131 1490 1243"> <thead> <tr> <th></th> <th>2018</th> <th>2019</th> <th>2020</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bac Pro TCVA</td> <td>75%</td> <td>90%</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>BEPA Conseil Vente</td> <td>75%</td> <td>100%</td> <td>100%</td> </tr> </tbody> </table> <p>* sous statut scolaire (ouverture apprentissage pour session 2020 avec 1 apprenti au Bac PRO)</p> <p>Taux d'insertion Poursuite d'étude : 17% (session juin 2020) Insertion professionnelle : 66%(session juin 2020) dont l'apprenti. Recherche d'emploi : 17%</p> <p>Taux d'abandon (sur l'année scolaire 2019-2020) 16% (dont aucun apprenti)</p> <p>Satisfaction Bilans hebdomadaires et semestriels Résultats enquête de satisfaction à chaud et à 3 mois : (pas d'apprentis en 2020)</p>		2018	2019	2020	Bac Pro TCVA	75%	90%	100%	BEPA Conseil Vente	75%	100%	100%
	2018	2019	2020										
Bac Pro TCVA	75%	90%	100%										
BEPA Conseil Vente	75%	100%	100%										
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>Poursuite d'études</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) • BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) • BTS Gestion PME <p>Entrée dans la vie active Epicier, marchand de fruits et légumes, vendeur, adjoint au chef de rayon produits alimentaires, adjoint au responsable de rayon produits alimentaires, chef de rayon produits alimentaires, produits frais, produits traiteur /surgelés, manager de rayon alimentaire, responsable de rayon</p>												