

<b>BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (PRODUITS ET BOISSONS)</b>	
<b>PAR APPRENTISSAGE : NIVEAU IV</b>	
<b>Public concerné, nombre,</b>	<p>Jeunes de 16 ans (15ans avec niveau 3<sup>ème</sup>) à 30 ans (29 ans révolus)</p> <p>Groupe de 12 à 25 personnes</p> <p>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>
<b>Prérequis,</b>	<p>Motivation pour le milieu de la vente et du commerce alimentaire</p> <p>Niveau 3<sup>ème</sup> minimum</p>
<b>Modalités et délai d'accès</b>	<p>Inscrit sur AFFELNET pour les jeunes sortants de 3<sup>ème</sup></p> <p>Entretien avec le directeur</p> <p>Selon les cas, évaluation initiale des compétences par un positionnement</p> <p>Entrées possible en cours d'année après adaptation du parcours selon positionnement</p> <p>Inscription définitive à réception du contrat d'apprentissage co-signé avec une entreprise spécialisée dans la vente de produits alimentaires</p>
<b>Présentation générale (problématique, intérêt)</b>	<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.</p> <p>La connaissance des produits alimentaires et leur maintien dans des conditions d'hygiène et de sécurité est une réelle valeur ajoutée.</p> <p>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>
<b>Objectifs</b>	<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.</p> <p>Accompagner vers l'obtention du Bac Pro TCVA (certification de niveau IV) et du BEPA Conseil Vente (Certification intermédiaire de niveau III)</p> <p>Favoriser une future insertion professionnelle en développant les savoir-être attendus.</p>
<b>Contenu de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Modules généraux EG et MG : 922h</u></b></li> </ul> <p>Biologie écologie – Mathématiques – TIM</p> <p>Documentation – Lettres – Histoire Géographie EMC</p> <p>ESC – EIE - langues vivantes - EPS</p>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Modules professionnels EP et MP : 665 h</u></b></li> </ul> <p>Etude opérationnelle du point de vente Expertise conseil en produits alimentaires Conduite de la vente Optimisation du fonctionnement du rayon Qualité et sécurité des produits alimentaires Animation Commerciale Module d'adaptation professionnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Activités liées à l'alternance : 212 h</b></li> <li>• <b>Enseignements à l'initiative de l'établissement : 101 h</b></li> <li>• <b>Stage en milieu professionnel : 61 semaines</b></li> </ul>
<p><b>Modalités pédagogiques</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pédagogie de l'alternance : stages pratiques alternés en milieu professionnel, plan d'étude et mise en commun</li> <li>- Accompagnement individualisé (visite de stage, aide à la rédaction du rapport d'activité</li> <li>- 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.</li> <li>- Supports variés et interactifs (tableaux numériques, vidéo projection, exercices corrigés</li> <li>- Méthodes et moyens notamment adapté à la prise en compte des élèves apprentis en situation de handicap et de troubles de l'apprentissage</li> </ul>
<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Capacités générales :</u></b></li> </ul> <p>C1 : Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel C2 : Débattre à l'ère de la mondialisation C3 : Développer son identité culturelle C4 : Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Capacités professionnelles :</u></b></li> </ul> <p>C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires C9 Animer un espace de ventes de produits alimentaires C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p>
<p><b>Modalité d'acquisition de la certification</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Epreuves formatives (écrites, orales, pratiques)</li> <li>• CCF (Contrôle en Cours de Formation) : épreuves pratiques, orales et écrites</li> <li>• Epreuves terminales : épreuves écrites et orales</li> </ul>

## MAISON FAMILIALE RURALE DU CLUNISOIS

### Formations agricole et commerciale

### Formations 4<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> de l'enseignement agricole

Établissement privé sous contrat avec le Ministère de l'Agriculture N° D 71L10

<b>Durée</b>	Durée totale à la MFR : 1900h sur 3 ans soit 50 sessions			
	Durée hebdomadaire : 38h			
	Alternance :			
		Classe de 2de	Classe de 1 <sup>ère</sup> BAC PRO	Classe de Term BAC PRO
	A la MFR	15 semaines	17 semaines	18 semaines
	En entreprise	22 semaines	20 semaines	19 semaines
<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>				
<b>Dates</b>	De septembre à juin pour les semaines à la MFR			
<b>Lieu(x)</b>	MFR du Clunisois Charly, 71250 Mazille Et entreprises d'apprentissage.			
<b>Coût par participant</b>	Frais d'adhésion à l'association : 22€ Possibilité d'hébergement et de restauration à la MFR : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demi-pension : 85€/semaine (100€-15€ aides OPCO)</li> <li>• Pension complète : 114€/semaine (165-51€ aides OPCO)</li> </ul>			
<b>Responsable de l'action,</b> <b>Contact</b>	Mme ROYO CARASCO Marina Pour toutes informations veuillez contacter le secrétariat par téléphone :03 85 50 80 95 Ou par mail : <a href="mailto:mfr.mazille@mfr.asso.fr">mfr.mazille@mfr.asso.fr</a>			
<b>Formateurs, Animateurs et intervenants</b>	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.			
<b>Suivi de l'action</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 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.</li> <li>- Il assure aussi le suivi individualisé des devoirs d'alternance, du rapport et des différents travaux à réaliser par l'apprenant.</li> <li>- 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.</li> <li>- Suivi du présentisme en lien avec les employeurs</li> </ul>			

<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<p><b>Diplômes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BEPA Conseil Vente (certification)</li> <li>• Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation (produits alimentaires et boissons) en CCF et épreuves terminales.</li> </ul> <p><b>Taux d'obtention des certifications*</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2020</th> <th>2021</th> <th>2022</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bac Pro TCVA</td> <td>100%</td> <td>87,5%</td> <td>87,5%</td> </tr> <tr> <td>BEPA Conseil Vente</td> <td>100%</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><b>Taux d'insertion</b></p> <p>Poursuite d'étude : 17% (session juin 2020)</p> <p>Insertion professionnelle : 66%(session juin 2020) dont l'apprenti.</p> <p>Recherche d'emploi : 17%</p> <p><b>Taux d'abandon</b> (sur l'année scolaire 2019-2020)</p> <p>16% (dont aucun apprenti)</p> <p><b>Satisfaction</b></p> <p>Bilans hebdomadaires et semestriels</p> <p>Résultats enquête de satisfaction à chaud et à 3 mois : (pas d'apprentis en 2020)</p>		2020	2021	2022	Bac Pro TCVA	100%	87,5%	87,5%	BEPA Conseil Vente	100%	100 %	100 %
	2020	2021	2022										
Bac Pro TCVA	100%	87,5%	87,5%										
BEPA Conseil Vente	100%	100 %	100 %										
<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<p><b>Poursuite d'études</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)</li> <li>• BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)</li> <li>• BTS Gestion PME</li> </ul> <p><b>Entrée dans la vie active</b></p> <p>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>												