

## BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS

<p><b>Présentation générale</b> (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.</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>
<p><b>Objectifs</b></p>	<p>Former des professionnels de la vente autonome, 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>
<p><b>Contenu de la formation</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Modules généraux EG et MG (922h) :</u></b></li> <li>• <b><u>Modules professionnels EP et MP (665 h) :</u></b></li> <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><u>Stage en milieu professionnel : 61 semaines</u></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 visées</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b><u>Capacités générales :</u></b></li> </ul> <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"> <li>• <b>Capacités professionnelles :</b></li> </ul> <p>C5 : Élaborer 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 vente de produits alimentaires  C10 : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p>												
<p><b>Durée</b></p>	<p>Durée totale à la MFR : 1900h sur 3 ans soit 50 sessions  Durée hebdomadaire : 38h  Alternance :</p> <table border="1" data-bbox="379 674 1490 831"> <thead> <tr> <th></th> <th>Classe de 2de</th> <th>Classe de 1<sup>ère</sup> 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>22 semaines</td> <td>20 semaines</td> <td>19 semaines</td> </tr> </tbody> </table> <p>Stage à l'étranger de 3 semaines en ERASMUS + en deuxième année</p>		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
	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><b>Suivi de l'action</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Un responsable de classe assure le lien entre l'étudiant, sa famille et son maître de stage. 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 maîtres de stage et/ou 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) validé par la DRAAF SRFD si échec au Bac Pro</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" data-bbox="379 1447 1490 1653"> <thead> <tr> <th></th> <th>2021</th> <th>2022</th> <th>2023</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bac Pro TCVA</td> <td>87,5%</td> <td>87,5%</td> <td>100%</td> </tr> <tr> <td>BEPA Conseil Vente</td> <td>100 %</td> <td>100 %</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>* sous statut scolaire et apprentissage</p> <p><b>Taux satisfaction*</b>  Bilans hebdomadaires et semestriels  Résultats enquête de satisfaction à chaud 2023 : 78 %</p> <p><b>Nombre de stagiaires :</b> 3 apprentis sur 9 candidats (session 2023)</p> <p><b>Taux et causes des abandons* :</b> 0 %</p> <p><b>Taux de retour des enquêtes* :</b> 100 %</p> <p><b>Taux d'interruption en cours de prestation* :</b> 0%</p> <p><b>Taux de rupture des contrats d'apprentissage* :</b> 0%</p>		2021	2022	2023	Bac Pro TCVA	87,5%	87,5%	100%	BEPA Conseil Vente	100 %	100 %	
	2021	2022	2023										
Bac Pro TCVA	87,5%	87,5%	100%										
BEPA Conseil Vente	100 %	100 %											

	<p><b>Taux d'insertion dans l'emploi* :</b></p> <p>Poursuite d'étude : 55 % (session juin 2023)</p> <p>Insertion professionnelle : 45 % (session juin 2023)</p> <p>Recherche d'emploi : 0 %</p>
<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<p><b>Poursuite d'études</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BTS MCO, BTS NDRC ...</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>
<p><b>Contacts</b></p>	<p><b>MFR du Clunisois Charly, 71250 Mazille</b></p> <p><b>03 85 50 80 95</b></p> <p><b>mfr.mazille@mfr.asso.fr</b></p>