

## 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 : 63 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, entretien, carnet de liaison)</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, matériels concrets)</li> <li>- Méthodes et moyens notamment adapté à la prise en compte des élèves apprenants en situation de handicap et de troubles de l'apprentissage</li> </ul>

**MFR 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

<p><b>Compétences / Capacités visées</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Capacités générales :</b> 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</li> <li>• <b>Capacités professionnelles :</b> 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</li> </ul>												
<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="416 949 1524 1193"> <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>18 semaines</td> <td>19 semaines</td> </tr> <tr> <td>En entreprise</td> <td>21 semaines</td> <td>22 semaines</td> <td>20 semaines</td> </tr> </tbody> </table> <p>Stage à l'étranger de 2-3 semaines en ERASMUS + en deuxième ou troisième année</p>		Classe de 2de	Classe de 1 <sup>ère</sup> BAC PRO	Classe de Term BAC PRO	A la MFR	15 semaines	18 semaines	19 semaines	En entreprise	21 semaines	22 semaines	20 semaines
	Classe de 2de	Classe de 1 <sup>ère</sup> BAC PRO	Classe de Term BAC PRO										
A la MFR	15 semaines	18 semaines	19 semaines										
En entreprise	21 semaines	22 semaines	20 semaines										
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>MFR du Clunisois Charly, 71250 Mazille Et entreprises d'apprentissage.</p>												
<p><b>Coût par participant</b></p>	<p>Frais d'adhésion à l'association : 35€ Possibilité d'hébergement et de restauration à la MFR :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demi-pension : de 1874 à 2368 € /an selon niveau et quotient familial</li> <li>• Pension complète : de 2497 à 3208 €/an selon niveau et quotient familial</li> </ul>												
<p><b>Responsable de l'action,</b> <b>Contact</b></p>	<p>Mme BOINQUET Ambre 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></p>												
<p><b>Formateurs, Animateurs et intervenants</b></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><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>• 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="416 801 1524 949"> <thead> <tr> <th></th> <th>2023</th> <th>2024</th> <th>2025</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bac Pro TCVA</td> <td>100%</td> <td>100%</td> <td>100%</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 2025 : 78 %</p> <p><b>Nombre de stagiaires :</b> 7 candidats (session 2025)</p> <p><b>Taux d'insertion dans l'emploi (octobre 2025):</b> Poursuite d'étude : 12.5 % (session juin 2025) Insertion professionnelle : 62.5 % (session juin 2025) Recherche d'emploi : 25 %</p>		2023	2024	2025	Bac Pro TCVA	100%	100%	100%
	2023	2024	2025						
Bac Pro TCVA	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> 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>								