

**BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION
(PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)**

PAR APPRENTISSAGE (NIVEAU IV RNCP41938 – MINISTÈRE AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINTE ALIMENTAIRE)

Code NSF : 312 : Commerce, Vente Formatcode : 34525 : vente produit alimentaire

Date d'enregistrement : 01-09-2026 ; Date d'échéance de l'enregistrement : 31-08-2031

Public concerné, nombre,	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.
Prérequis,	Motivation pour le milieu de la vente et du commerce alimentaire Niveau 3 ^{ème} minimum
Modalités et délai d'accès	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
Présentation générale (problématique, intérêt)	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.
Objectifs	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.
Contenu de la formation	Modules généraux EG et MG : 975h Biologie écologie – Mathématiques – TIM

	Documentation – Lettres – Histoire Géographie EMC ESC – EIE - langues vivantes - EPS • <u>Modules professionnels EP et MP : 615 h</u> 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 • Activités liées à l'alternance : 142 h • Enseignements à l'initiative de l'établissement : 122 h • Stage en milieu professionnel : 102 semaines
Modalités pédagogiques	- Pédagogie de l'alternance : stages pratiques alternés en milieu professionnel, plan d'étude et mise en commun. - Accompagnement individualisé (visite de stage, aide à la rédaction du rapport d'activité, entretien, carnet de liaison) - 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. - Supports variés et interactifs (tableaux numériques, vidéo projection, exercices corrigés, matériels concrets) - Méthodes et moyens notamment adapté à la prise en compte des élèves apprentis en situation de handicap et de troubles de l'apprentissage
Compétences / Capacités professionnelles visées	• <u>Capacités générales :</u> 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 • <u>Capacités professionnelles :</u> 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

MFR DU CLUNISOIS
Formations agricole et commerciale
Formations 4^{ème} et 3^{ème} de l'enseignement agricole

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

Etablissement privé sous contrat avec le Ministère de l'Agriculture N° 071219

Modalité d'acquisition de la certification	- Epreuves formatives (écrites, orales, pratiques) - CCF (Contrôle en Cours de Formation) : épreuves pratiques, orales et écrites - Epreuves terminales : épreuves écrites et orales												
Durée	Durée totale à la MFR : 1855h sur 3 ans soit 53 sessions Durée hebdomadaire : 35h Alternance : <table> <tr> <td></td> <td>Classe de 2de</td> <td>Classe de 1^{ère} BAC PRO</td> <td>Classe de Term BAC PRO</td> </tr> <tr> <td>A la MFR</td> <td>15 semaines</td> <td>19 semaines</td> <td>20 semaines</td> </tr> <tr> <td>En entreprise</td> <td>37 semaines</td> <td>33 semaines</td> <td>32 semaines</td> </tr> </table> Stage à l'étranger de 2-3 semaines en ERASMUS + si accord de l'employeur en deuxième ou troisième année Parcours réduit selon validation des acquis (titulaire d'un diplôme de niveau IV - Bac) avec dispense d'épreuves. Parcours aménagé selon résultats du positionnement et situation de handicap		Classe de 2de	Classe de 1 ^{ère} BAC PRO	Classe de Term BAC PRO	A la MFR	15 semaines	19 semaines	20 semaines	En entreprise	37 semaines	33 semaines	32 semaines
	Classe de 2de	Classe de 1 ^{ère} BAC PRO	Classe de Term BAC PRO										
A la MFR	15 semaines	19 semaines	20 semaines										
En entreprise	37 semaines	33 semaines	32 semaines										
Dates	De septembre à juin pour les semaines à la MFR												
Lieu(x)	MFR du Clunisois Charly, 71250 Mazille Et entreprises d'apprentissage.												
Coût par participant	Frais d'adhésion à l'association : 35€ Possibilité d'hébergement et de restauration à la MFR : - Demi-pension : 75€/semaine (90€-15€ aides OPCO) - Pension complète : 118€/semaine (169-51€ aides OPCO)												
Responsable de l'action, Contact	Mme BOINQUET Ambre Pour toutes informations veuillez contacter le secrétariat par téléphone :03 85 50 80 95 Ou par mail : mfr.mazille@mfr.asso.fr												
Formateurs, Animateurs et intervenants	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.												
Suivi de l'action	- 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								
Evaluation de l'action	Diplômes : • BEPA Conseil Vente (certification) validé par la DRAAF SRFD si échec au Bac Pro • Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation (produits alimentaires et boissons) en CCF et épreuves terminales. Taux satisfaction* Bilans hebdomadaires et semestriels Résultats enquête de satisfaction à chaud 2026 : 81 % Nombre de stagiaires : 8 apprentis sur 40 inscrits dans la filière 3 apprentis sur 11 candidats présentés à la session 2026 Taux des abandons* (sur 1^{ère}/Term, apprentis et scolaires confondus) : 8.7% Causes des abandons* : réorientation Taux de retour des enquêtes* : 100 % Taux d'interruption en cours de prestation* (apprentis de la filière) : 12.5% Taux de rupture des contrats d'apprentissage* (apprentis de la filière) : 0% Taux d'insertion dans l'emploi* pour la MFR (octobre 2025) : Poursuite d'étude : 12,5 % (session juin 2025) Insertion professionnelle : 62,5 % (session juin 2025) Recherche d'emploi : 25 % (session juin 2025) Taux d'insertion dans l'emploi selon certification RNCP non communiqué sur (https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38316) Taux d'obtention des certifications sous statut scolaire et apprentissage* <table><tr><td></td><td>2024</td><td>2025</td><td>2026</td></tr><tr><td>Bac Pro TCVA</td><td>100%</td><td>100%</td><td>100%</td></tr></table> *Les effectifs pour cette formation dans cet établissement ne sont pas suffisants pour produire des statistiques depuis https://www.inserjeunes.education.gouv.fr. les statistiques sont réalisées par l'établissement.		2024	2025	2026	Bac Pro TCVA	100%	100%	100%
	2024	2025	2026						
Bac Pro TCVA	100%	100%	100%						
Passerelles et débouchés possibles	Poursuite d'études • BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) • BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) • BTS Gestion PME Entrée dans la vie active								

MFR DU CLUNISOIS
Formations agricole et commerciale
Formations 4^{ème} et 3^{ème} de l'enseignement agricole

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

	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
--	--