

# Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation

Formation en alternance : Stage / Apprentissage



## Objectifs :

- Réceptionner des produits alimentaires, vins et spiritueux
- Gestion des rayons
- Mise en vente des produits alimentaires frais et périsposables
- Entretien de l'espace de vente
- Mise en place d'opérations promotionnelles

## Contenus de la formation :

### Enseignements généraux :

- Français
- Histoire-Géographie
- Anglais
- Espagnol
- Mathématiques
- Arts appliqués

### Enseignements professionnels :

- Techniques commerciales
- Relations clients
- L'Entreprise dans son environnement
- Droit et économie
- Mercatique

### Prérequis :

- Être issu d'une classe de 3<sup>ème</sup> pour une entrée en 2<sup>nde</sup> professionnelle
- Être issu d'une classe de 2<sup>nde</sup>, 1<sup>ère</sup> de l'enseignement général ou technologique pour une entrée en 1<sup>ère</sup>.
- Être titulaire du CAP pour une entrée en 1<sup>ère</sup>.
- Être titulaire d'un bac pour une entrée en terminale.

### Durée :

Formation sur 3 ans, de la seconde à la terminale.

### Initiale :

- 2<sup>nde</sup> : 16 semaines en MFR - 23 semaines en entreprise  
1<sup>ère</sup> : 19 semaines en MFR - 20 semaines en entreprise

**Terminale** : 19 semaines en MFR - 18 semaines en entreprise

### Apprentissage :

- 2<sup>nde</sup> : 16 semaines en MFR - 28 semaines en entreprise  
1<sup>ère</sup> : 19 semaines en MFR - 25 semaines en entreprise

**Terminale** : 19 semaines en MFR - 25 semaines en entreprise

### Modalités d'évaluations :

- Evaluation sous forme d'épreuves terminales
- Evaluation CCF

Certificateur : Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté alimentaire

Date d'enregistrement : 04/01/2021 - RNCP 35185

Version juillet 2024

# Méthodes mobilisées :

## La pédagogie de l'alternance :

- Devenir acteur de sa formation : à travers ses choix, le jeune progresse et gagne en autonomie.
- Co-construire un projet global cohérent
- S'impliquer dans son orientation

**Principalement axés sur l'insertion professionnelle, les stages se réalisent sur des exploitations agricoles. Le jeune peut y développer des savoirs-faire, sous la responsabilité du maître de stage.**

## Poursuite d'études :

- **BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)**
- **BTS NDRC (Négociation et Digitalisation Relation Clientèle)**

## Débouchés :

- **Employé(e) de commerce**
- **Employé(e) commerciale**
- **Vendeur(se)**
- **Adjoint du responsable de petites unités commerciales**

## Les + :

- Etablissement à taille humaine
- Accompagnement personnalisé et suivi individualisé
- Visites culturelles et techniques
- Intervention de professionnels
- Voyage d'étude
- Accueil à l'internat et en petits groupes
- Echanges facilités en dehors des cours

## Taux de réussite :

Taux 2025 : 67%

## Modalités et délais d'accès :

**Etude du dossier et entretien de motivation.**

**Entrée individualisée, possibilité d'accès et d'intégration toute l'année**

## Tarifs :

### Statut Stage

- **2<sup>nde</sup>**

Interne : 2 437€

Demi-pensionnaire : 1 578.5€

- **1<sup>ère</sup>**

Interne : 2 860€

Demi-pensionnaire : 1 850€

### • Terminale

Interne : 2 719€

Demi-pensionnaire : 1 759.5€

### Statut Apprenti\*

- **1<sup>ère</sup>**

Interne : 2 020€

Demi-pensionnaire : 1 010€

### • Terminale

Interne : 1 921€

Demi-pensionnaire : 961.5€

\*Frais pris en charge par l'OPCO

## Accessibilité des personnes en situation de handicap :

- Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap
- Après positionnement, la MFR met en place un accompagnement spécifique.

