



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 en vente des produits alimentaires frais et périssables
- 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^{ème} pour une entrée en 2^{nde} professionnelle
- Être issu d'une classe de 2^{nde}, 1^{ère} de l'enseignement général ou technologique pour une entrée en 1^{ère}.
- Être titulaire du CAP pour une entrée en 1^{ère}.
- Être titulaire d'un bac pour une entrée en terminale.

Durée :

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

Initiale :

2^{nde} : 16 semaines en MFR - 23 semaines en entreprise

1^{ère} : 19 semaines en MFR - 20 semaines en entreprise

Terminale : 19 semaines en MFR - 18 semaines en entreprise

Apprentissage :

2^{nde} : 16 semaines en MFR - 28 semaines en entreprise

1^{ère} : 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

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%

La Jaroussaye - 35150 - Janzé
Mél : mfr.janzé@mfr.asso.fr
Tél : 02.99.47.04.52

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^{nde}**

Interne : 2 437€

Demi-pensionnaire : 1 578.5€

- **1^{ère}**

Interne : 2 860€

Demi-pensionnaire : 1 850€

- **Terminale**

Interne : 2 719€

Demi-pensionnaire : 1 759.5€

Statut Apprenti*

- **1^{ère}**

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.

