

BAC PRO TCVA

TECHNICIEN CONSEIL VENTE
EN ALIMENTATION



■ CONDITION D'ACCÈS

En Seconde : Après la 3^e générale, la 3^e Prépa Pro ou la 3^e E.A. ou un CAPA SAPVER, un CAP.

En Première : Après une Seconde Pro TCVA, une Seconde GT, un CAP ou un CAPA dans le domaine de la vente.

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce diplôme forme des techniciens exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle en matière de produits alimentaires, vin et spiritueux. Il assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente et de stockage. Ses conseils doivent être spécifiques et adaptés aux clients. Il développe également des compétences en matière de réglementation commerciale, applique des normes en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité tout en respectant les stratégies et enjeux du point de vente.

■ MISSIONS PRINCIPALES

Réception de produits alimentaires, vins et spiritueux ;
Gestion des rayons (organisation, merchandising, facing) ;
Mise en vente des produits alimentaires frais ou périssables dans le respect des normes d'hygiène et de sécurité ;
Vente et conseil aux clients sur les différents espaces de vente ;
Mise en place d'opérations promotionnelles ;
Suivi clients (SAV).

■ DÉBOUCHÉS ET ORIENTATION

Ce baccalauréat forme des employés, commerciaux spécialisés, autonomes et polyvalents tels que : Conseiller-vendeur ; Épicier / épicière ; Adjoint-chef de rayon ou produits.

Une poursuite d'études est bien sûr possible, en particulier en BTSA Technico-commercial Produits Alimentaires et Boissons (diplôme préparé dans notre lycée).

Ce baccalauréat professionnel se prépare en trois ans. L'élève apprend à vendre et à gérer les produits alimentaires frais, surgelés, traiteurs, fermiers ; leur transformation et préparation, de la réception à la vente. Le technicien peut prétendre au poste de vendeur-conseil, adjoint au manager...



UN PROGRAMME D'ÉTUDES DYNAMIQUE ORIENTÉ VERS LA RÉUSSITE DANS LA VIE ACTIVE OU LA POURSUITE D'ÉTUDES SUPÉRIEURES

BAC PRO
TCVA
TECHNICIEN CONSEIL VENTE
EN ALIMENTATION

PROGRAMME :

Formation en 3 ans / 29h hebdomadaires

Enseignement général : Education Socioculturelle, Anglais, Français, Histoire-Géographie, Mathématiques, Physique-Chimie, Biologie-Ecologie, Biochimie-Microbiologie, Informatique.

Enseignement Professionnel : Gestion d'entreprise, Gestion Commerciale, Génie Alimentaire, Sciences et techniques Professionnelles.

Projets et activités menés en pluridisciplinarité (travail en commun avec les matières générales et / ou professionnelles autour de thèmes spécifiques).

EXAMEN :

Organisé en deux parties : Épreuves de Contrôle en Cours de Formation (ECCF) durant les années de 1^{ère} et Terminale + épreuves terminales en fin de cursus.

EIE :

Enseignement à l'Initiative de l'Établissement : consolider des compétences méthodologiques civiques, sociales et professionnelles et accompagner le jeune dans son projet d'orientation.

ACTIVITÉS COMPLÉMENTAIRES À LA FORMATION :

En classe de Seconde, Périodes de Formation en Milieu Professionnel (PFMP) réparties de la façon suivante : 1 semaine de stage de Travaux Pratiques Encadrés (TPE).

PFMP de 6 à 8 semaines en Seconde.

PFMP de 14 à 16 semaines en 1^{ère} et Terminale.

Possibilité de stage à l'étranger (Erasmus).

Les stages ont lieu dans des entreprises du secteur de la vente au détail de produits alimentaires (alimentation et boissons).

Visites de structures, rencontres avec des professionnels et des acteurs locaux du secteur.

Projets pédagogiques collectifs menés en partenariat avec des professionnels.

