

Critère : 1 Indicateur : 1	Date : 13/01/2023	Création par CN	Modification : Par HK	Validation : par
-------------------------------	----------------------	--------------------	--------------------------	---------------------

Bac Pro TECHNICIEN-CONSEIL-VENTE

Diplôme relevant du Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation

Formation par alternance : stages ou apprentissage de niveau 4

Accessible aux personnes en situation de handicap

Public concerné, nombre	A partir de 14 ans
Prérequis, modalités et délai d'accès	C'est une formation professionnelle accessible après une 3ème générale ou technologique ou de l'Enseignement Agricole. L'entrée peut également se faire directement en 1ère dans certains cas (notamment pour les jeunes issus de Seconde Générale ou titulaires d'un CAP ou d'un BEP en cohérence avec la filière). La formation est accessible aux personnes en situation de handicap capables de se déplacer en autonomie.
Présentation générale (problématique, intérêt)	Le titulaire du Bac pro Technicien conseil-vente en alimentation intervient dans le conseil et la vente de produits alimentaires. Ses activités consistent à : - préparer, effectuer et contrôler la vente des produits, - assurer le remplissage, l'aménagement du rayon - conseiller le client sur les produits alimentaires - gérer techniquement le rayon
Objectifs	*Former des vendeurs conseils capables de maîtriser les techniques générales de vente et de marketing, d'être des spécialistes en vente de produits alimentaires en intégrant les règles d'hygiène et de sécurité, de conseiller les clients sur les qualités gustatives et nutritionnelles d'un produit, de mettre en œuvre et d'organiser des activités commerciales en tenant compte des spécificités des produits alimentaires *Préparer les élèves à poursuivre des études supérieures courtes (BTS) dans des domaines en relation avec la filière.
Contenu de la formation	Modules généraux : Langue française, Langages, Eléments d'une culture humaniste et compréhension du monde, Langue et culture étrangère, Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi, Culture scientifique et technologique Modules professionnels : <i>Produits alimentaires</i> : biologie, biochimie ; étude du marché de l'alimentaire et de l'évolution des modes de consommation alimentaire, <i>Mercatique</i> : connaissance du marché, élaboration d'une démarche mercatique, <i>Connaissance de l'entreprise</i> : fonctionnement et vie de l'entreprise, enseignements juridiques, <i>Gestion commerciale</i> : approvisionnement des rayons (achats, livraisons), outils de la gestion commerciale (gestion de trésorerie ou calcul du chiffre d'affaires d'un rayon), documents commerciaux, organisation du travail dans le rayon, réglementation commerciale et du secteur, <i>Techniques de vente</i> : négociation commerciale, suivi des ventes, organisation d'animations commerciales et de promotions, langue étrangère. <i>Module à l'initiative de l'établissement</i> Stages et Projets : Stage en entreprise, d'employé de rayon, de contact clientèle, de gestion d'approvisionnement ...Stage principal se déroulant dans tous types de magasins de vente au détail de produits alimentaires (épicerie de quartier, supérettes, grande surface d'alimentation (GSA), supermarché biologique, magasin de coopérative, cave à vin...), des actions pluridisciplinaires qui s'appuient sur des travaux pratiques et des situations concrètes d'actions commerciales. Possibilité d'un stage de 3 semaines en mobilité internationale en lien avec ERASMUS+ en classe de Terminale
Modalités pédagogiques	Méthodes : Pratique d'une pédagogie active incluant, de façon variée : - Des exercices, des études de cas, des visites d'entreprise, des interventions de professionnels, des salons, des conférences, des travaux de groupe et de mise en commun, des jeux de rôles, des exposés, des vidéos. - Les situations donnent lieu à une prise de recul et une analyse de pratique - Les tours de table / bilan donnent lieu à une capitalisation d'expériences professionnelles et à une réflexion sur ses aptitudes et propre positionnement en tant que futur intervenant dans le domaine du commerce et de vente. Moyens pédagogiques : Salle de classe, salle informatique, CDI - Structures de stage ou d'apprentissage partenaires Modalités : Présentiel, à distance en cas de nécessité sanitaire ou dans le cadre de la continuité pendant l'alternance. Périodes de formation en milieu professionnel : en stage ou en apprentissage. Rencontre avec des professionnels de la filière

Critère : 1 Indicateur : 1	Date : 13/01/2023	Création par CN	Modification : Par HK	Validation : par
-------------------------------	----------------------	--------------------	--------------------------	---------------------

Compétences / Capacités professionnelles visées	<p>Les compétences et/ou capacités professionnelles visées sont évalués au cours et à la fin de la formation. Champs de compétences :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gestion des stocks, des approvisionnements et mise en rayon des marchandises dans le respect de la réglementation et de la sécurité - Application des techniques de ventes - Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation - Réalisation d'opérations spécifiques aux points de vente de produits alimentaires
Aménagements, dispenses	<p>Selon les textes réglementant ce diplôme, aménagement possible de la certification, sous couvert du DRAAF / SRFD (bénéfice / dispenses d'épreuves), Dispenses d'épreuves : en cas d'ajournement à une session antérieure, il est possible de conserver le bénéfice des notes supérieures ou égales à 10/20, durant cinq ans.</p>
Durée	<p>Durée totale : 3 ans avec 52 semaines en MFR environ auxquelles s'ajoutent 68 semaines en stage en structures dans les domaines du Technicien-Conseil-Vente (En apprentissage, 104 semaines en entreprise dont 15 semaines de congés payés). L'alternance entre la formation et les semaines de stages est, en moyenne de : - 1 semaine en MFR / 2 semaines de stage en Seconde - et ensuite de 2 semaines / 2 semaines en 1ère et Terminale Durée hebdomadaire : 35 heures.</p>
Dates	De septembre année n, à juin n + 3, les épreuves terminales se terminent au mois de juin de la troisième année.
Lieu(x)	MFR – CFR GUGNECOURT 265 grande Rue 88 600 GUGNECOURT
Coût par participant	<p>Modalités Financières : En 2020, l'Association de la MFR – CFR de Gugnécourt a décidé de réfléchir à une politique tarifaire dans le cadre de sa démarche RSO – Responsabilité Sociétale des Organisations – au service des familles. Aussi un tarif le plus adapté possible de scolarité et de pension ou de demi-pension a été délibéré en Conseil d'Administration en 2020 pour une mise en œuvre depuis 2020. Les tarifs sont ainsi proposés sur le site internet mfr-cfr-gugnecourt.fr dans l'onglet de formation.</p>
Responsable de l'action, Contact	<p>Chryslène NICOLAS chryslene.nicolas@mfr.asso.fr 03 29 65 72 43 Perrine GILARDI perrine.gilardi@mfr.asso.fr 03 29 65 72 43</p>
Formateurs, animateurs et intervenants	La formation est dispensée par des formateurs qualifiés. Un référent est nommé par classe.
Suivi de l'action	Carnet de suivi du stagiaire ou de l'apprenti, bilans de session, bilans de formation, actions de suivi en entreprises.
Evaluation de l'action	<p>*L'obtention du diplôme est organisée en deux temps : Contrôles en cours de formation (50% de l'examen) et Épreuves terminales (50% de l'examen) Des épreuves formatives et des Bacs blancs sont organisés tout au long de la formation. * Accueil et Bilans de formation - Questionnaire d'évaluation de satisfaction en fin de formation Bulletins semestriels et livret scolaire * Positionnement et accompagnement du positionnement Première session d'examen en juin 2023</p>
Passerelles et débouchés possibles	<p>Le titulaire du Bac Pro Technicien conseil vente qualité en produits alimentaires est un employé qualifié exerçant ses activités dans la grande distribution, les magasins d'alimentation générale, les magasins spécialisés (confiserie, chocolaterie...), les entreprises artisanales (boulangerie, fromagerie), les grandes ou moyennes surfaces. Il peut également être amené à travailler pour le compte de producteurs ou de négociants. Le diplômé exerce le métier de : Gérant de magasin de proximité - Responsable d'un point de vente - Adjoint de chef de rayon - Vendeur dans la grande distribution - Commerçant en alimentation. Le Bac pro conduit directement vers la vie active. Cependant, il est possible d'envisager une poursuite d'études en s'orientant vers :</p> <ul style="list-style-type: none"> Un BTS (Brevet de Technicien Supérieur agricole) Technico-commercial, DATR, ACSE Un BTS (Brevet de Technicien Supérieur) Management des unités commerciales Un BTS (Brevet de Technicien Supérieur) Négociation et relation client <p>Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à un poste de responsable de rayon ou de gérant de magasin.</p>

Critère : 1 Indicateur : 1	Date : 13/01/2023	Création par CN	Modification : Par HK	Validation : par
-------------------------------	----------------------	--------------------	--------------------------	---------------------