

# Baccalauréat professionnel Technicien Conseil Vente en alimentation

Niveau 4  
Apprentissage

## Objectifs professionnels de la formation :

- Étude opérationnelle du point de vente : Situer l'activité du conseiller vendeur dans la structure commerciale pour lui permettre de contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services proposés
- Expertise conseil en produits alimentaires : Identifier une demande d'un client afin de lui proposer des solutions appropriées dans un contexte de durabilité.
- Conduite de la vente : Fidéliser les clients par la qualité de la prestation de vente en appliquant la politique de l'enseigne.
- Optimisation du fonctionnement du rayon : Développer l'attractivité et la performance du linéaire dans un univers concurrentiel multicanal.
- Qualité des produits alimentaires et hygiène : Maintenir la qualité des produits alimentaires exposés sur le lieu de vente
- Animation Commerciale : Mettre en œuvre des opérations commerciales pour développer les ventes et la notoriété du point de vente.
- S'adapter aux enjeux professionnels particuliers.

## Programme

- Enseignement général :
  - Français, Documentation, Communication et Economie, Education socioculturelle,
  - Histoire/Géographie
  - Anglais
  - Education Physique et Sportive
  - Biologie/Ecologie, Physique/Chimie
  - Mathématiques, Informatique
- Enseignement technique :
  - Origines du produit
  - Produits alimentaires
  - Mercatique
  - Entreprise dans son environnement
  - Environnement des points de vente
  - Gestion commerciale
  - Techniques de vente
  - Module d'Adaptation Professionnel (MAP) : *Appréhender les connaissances techniques et commerciales des produits alimentaires en circuits courts de distribution*

## Moyens et méthodes pédagogiques

- Equipement numérique pour chaque apprenant de première année.
- Les salles sont équipées de vidéo projecteurs et d'Apple TV.
- Les formateurs sont munis d'Ipad afin d'innover dans leurs séquences pédagogiques.
- Travaux de groupe, pédagogie active, inductive, déductive, projets sur thématiques.
- Pratiques professionnelles au centre de formation.
- Visites d'entreprises, de salons professionnels...
- Contrôle des activités de l'apprenti avec le livret d'apprentissage, les bilans semestriels et les visites en entreprise.

### **Débouchés et poursuite d'études :**

#### **Débouchés professionnels :**

Vendeur conseil en alimentaire

#### **Poursuite d'étude :**

- BTS TC PAB « produits alimentaires et boissons »
- BTS TC JVO « jardin et végétaux d'ornement »
- BTS TC AEC « animaux d'élevages et de compagnies »
- CS (certificat de spécialisation) : Production, Transformation, commercialisation des produits fermiers

#### **Evaluation :**

La formation s'organise en Contrôle en Cours de Formation (CCF) comptant pour 50% de l'évaluation finale et en Epreuves Ponctuelles Terminales (EPT) comptant pour 50% de l'évaluation finale.

#### **Conditions d'admission :**

- Avoir de 15 à 29 ans, sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH.
- Etre issu d'une 3<sup>ème</sup> Générale ou titulaire d'un CAPA ou être en 2<sup>nd</sup>, 1<sup>ère</sup>, Terminale de l'enseignement général ou être en reconversion ou réorientation professionnelle.
- Certaines dérogations d'âge et de diplômes existent en fonction du profil des candidats.

**Durée de la formation :** 2 ou 3 ans

**Délai d'accès:** Entretien dans les 30 jours suivant le 1er contact

#### **Accessibilité :**

Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Réglementation ERP – Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

#### **Tarif de la formation :**

Pour 12 mois : 10 000 € / Formation prise en charge par les OPCO et les financements obtenus par le CFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.

#### **Site de formation :**

- Hazebrouck
- Hoymille
- Lesquin
- Maubert-Fontaine