COMMERCE

APPRENTISSAGE

Baccalauréat professionnel Technicien Conseil Vente en alimentation

Niveau 4

OBJECTIFS PROFESSIONNELS DE LA FORMATION

- **Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon :** situer le produit sur le marché et proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit.
- **Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente :** réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie et rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale.
- **Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier :** conseiller un client et réaliser une vente.
- **Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires :** gérer le rayon et son approvisionnement et préparer à la vente des produits.
- **Animer un espace de vente de produits alimentaires :** installer des espaces de vente promotionnels et organiser des animations autour des produits alimentaires.
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

PROGRAMME

MODULES D'ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX :

- Français, Documentation, Communication et Economie, Education socioculturelle,
- Histoire/Géographie
- Anglais
- Education Physique et Sportive
- Biologie/Ecologie, Physique/Chimie
- Mathématiques, Informatique

MODULES D'ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS :

- Etude opérationnelle du point de vente
- Expertise conseil en produits alimentaires
- Conduite de la vente
- Optimisation du fonctionnement du rayon
- Qualité et sécurité alimentaire
- Module d'Adaptation Professionnel (MAP) : appréhender les connaissances techniques et commerciales des produits alimentaires en circuits courts de distribution
- Animation commerciale

DÉBOUCHÉS ET POURSUITES D'ÉTUDES

DÉBOUCHÉS DU DIPLÔME

- Vendeur conseiller en alimentaire

POURSUITE D'ÉTUDE

- BTSA TC AB alimentation et boisson
- BTSA TC UJAC Univers jardin et animaux de compagnies

CONTACT

TROUVE Justine
info.genechformation@institutdegenech.fr

28 rue Victor Hugo
59810 Lesquin

03 20 62 29 99

www.institutdegenech.fr

NOMBRE DE PARTICIPANTS

10 à 30 participants

TARIFS DE LA FORMATION

Pour 12 mois : 10 000 €

Formation prise en charge par les OPCO et le les financements obtenus par le CFA. **Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.**

► plus d'info sur le salaire et les aides aux apprentis sur le site internet

ACCESSIBILITÉ

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite
- Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap

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.

MODALITÉS

PUBLIC

- Toute personne désireuse de travailler dans le domaine du commerce alimentaire.

PRÉREQUIS

- Avoir de 15 à 29 ans, sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH.
- Etre issu d'une 3ème Générale ou titulaire d'un CAPA ou être en 2nd, 1ère, 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.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Entretien individuel et test de positionnement (décision dans les 20 jours suivant le 1er contact)

Avoir conclu un contrat d'apprentissage avec une entreprise du secteur privé (divers types commerce, commerce de proximité, grande distribution, commerce de produits artisanaux, drive fermier…)

DATES, DURÉE

- Le Bac Pro Technicien Vente Conseil se prépare sur 3 ans (2025 heures) de Septembre à Juin selon un planning fourni par le centre.
- Seconde professionnelle : 666 heures, 36 semaines par an au CFA. Les cours ont lieu le lundi et mardi de 9h à 18h
- Première Bac Pro : 676 heures, 36 semaines par an au CFA. Les cours ont lieu le mercredi et jeudi de 9h à 18h
- Terminale Bac Pro : 683 heures, 36 semaines au CFA. Les cours ont lieu le lundi et mardi de 9h à 18h
- Quelques semaines complètes sont prévues sur le CFA du Lundi 9h-18h au Vendredi 9h-12h soit 35 heures par semaine.
- Semaines complètes prévues en entreprise lors des périodes à fort enjeu commercial (Noel...)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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.