

**BAC PRO Technicien Conseil Vente**

## Niveau 4

**Public concerné**

Elève

Tout salarié en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Salarié en transition professionnelle

**Prérequis**

- Classe de 2nde : après une classe de 3ème
- Après un CAP : entrée en 1ère
- Après une seconde générale : sur test de positionnement entrée en 2nde ou 1ère

**Présentation générale**

Le titulaire de ce bac pro gère les produits alimentaires (les produits frais, ultra frais et surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle) ainsi que les boissons dont spiritueux. Il organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente. Le maintien de la qualité repose sur ses connaissances technologiques. Des capacités d'animateur lui sont également demandées pour mettre en œuvre des propositions de promotion. Il suit et applique les réglementations relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement. Il connaît les méthodes de production et les divers types de qualification des produits et en informe les clients.

Ce technicien peut occuper un poste de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou de gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable. Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à un poste de responsable de rayon ou de gérant de magasin.

**Objectifs d'impact de la formation**

- Obtenir un diplôme de niveau 4 en même temps qu'une expérience professionnelle solide
- Acquérir des connaissances et des compétences dans la gestion des produits, l'animation d'un point de vente, les techniques de vente
- Former des vendeurs-conseils à double compétence : maîtrise des techniques générales de la vente et spécialiste de la vente de produits alimentaires
- Favoriser l'insertion dans les métiers du commerce et de la vente

**Objectifs pédagogiques****Capacités générales**

C1- Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel

C2- Débattre à l'ère de la mondialisation

C3- Développer son identité culturelle

C4- Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles

**Capacités Professionnelles**

C5 - Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

C6 - Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

C7 - Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

C8 - Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires

C9 - Animer un espace de vente de produits alimentaires

C10 - S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

## Certification Bac pro

### Épreuves générales

Capacité 1 correspondant au bloc de compétences 1 : "Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel"			
Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E1 : Approches scientifique et technologique	C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur unedémarche scientifique	ECCF <sup>1</sup> 1.1 Pratique/écrite	1,25
	C1.2 Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment ennombre.	ECCF 1.2 Pratique/écrite	0,5
	C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène	ECCF 1.3 Écrite	1,25

Capacité 2 correspondant au bloc de compétences 2 : "Débattre à l'ère de la mondialisation"			
Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E2 : Culture humaniste	C2.1 Analyser l'information	ECCF 2.1 Oral	0,5
	C2.3 Formuler un point de vue argumenté	EPT Écrite	1,5

Capacité 3 correspondant au bloc de compétences 3 : "Développer son identité culturelle"			
Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E3 : Inscription dans le monde culturel et professionnel	C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune	ECCF 3.1 Pratique/orale	0,75
	C3.2 Positionner son projet professionnel	ECCF 3.2 Orale	0,25
	C3.3 Communiquer avec le monde	ECCF 3.3 Écrite /orale	1

**Capacité 4 correspondant au bloc de compétences 4 :  
"Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles"**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
<b>E4 : Culture humaniste</b>	C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire	ECCF 4 Pratique	1
	C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif	ECCF 4.2 Orale	0,5
	C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	ECCF 4.3 Orale	0,5

**Épreuves professionnelles**

**Capacité 5 correspondant au bloc de compétences 6 :**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
<b>E5 : Choix technique</b>	C5 : Conseiller le client sur les produits alimentaires et les vins et spiritueux	EPT Ecrit	2

**Capacité 6 correspondant au bloc de compétences 6 :**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
<b>E6 : Expérience en milieu professionnel</b>	C 6 : Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel	EPT Oral	3
	C 7 : Communiquer en situation professionnelle		
	C 8 : Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise		

**Capacité 7 correspondant au bloc de compétences 6 :**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
<b>E7 : Pratiques professionnelles</b>	C7.1 Conseiller un client	ECCF 1 Pratique	1,5
	C7.2 Réaliser une vente		

**Capacité 8 correspondant au bloc de compétences 6 :**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E7 : Pratiques professionnelles	C8.1 Gérer le rayon et son approvisionnement	ECCF 2 Oral	1

**Capacité 8 correspondant au bloc de compétences 6 :**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E7 : Pratiques professionnelles	C8.2 - Préparer à la vente des produits	ECCF 3 Oral	1

**Capacité 9 correspondant au bloc de compétences 6 :**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E7 : Pratiques professionnelles	C9 - Animer un espace de vente de produits alimentaires	ECCF 4 Pratique	1

**Capacité 10 correspondant au bloc de compétences 6 :**

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E7 : Pratiques professionnelles	C10 - S'adapter à des enjeux professionnels particuliers	ECCF 5 A l'initiative de l'équipe pédagogique - Oral	0,5

**Méthodes pédagogiques**

- ⇒ Moyens pédagogiques : moyens utilisés pour permettre les apprentissages (exercices, capitalisation de l'expérience professionnelle, jeux de rôles, exposés, film, vidéo...), Supports pédagogiques; Matériel de vidéo projection ; Salles ; FOAD (MOOC), Plateaux techniques, intervenants extérieurs
- ⇒ Modalités : Présentiel, à distance, expérientiel (période en milieu professionnel).

**Dates et durées suivant signature du contrat et positionnement**
**De septembre N à juin N+3.**

	Centre	Entreprise
<b>Seconde professionnelle</b>	23 semaines	17 semaines
<b>Première Professionnelle</b>	21 semaines	19 semaines
<b>Terminale professionnelle</b>	21 semaines	19 semaines

**Lieu****Formation en centre**MFR Lesparre Médoc – 34 rue du Lt Colonel Jean Lagarigue  
33340 LESPARE**Coût**

- ⇒ Salarié en contrat de professionnalisation : 12 € / heure
- ⇒ Apprenti(e) : coût contrat France Compétences: 7600€
- ⇒ CPF Transition : 15 €/ heure.

**Débouchés :**

Les métiers :

- Employé libre-service qualifié
- Vendeur conseil en magasin ou en boutique
- Vendeur ou adjoint au manager de rayon dans la grande distribution (possibilité de formation en interne)
- Création d'entreprise
- Commercial

Poursuite des études :

- BTS MCO (Management Commercial opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et digitalisation de la Relation Client)
- BTS Assistant Manager
- BTS Assistant Gestion PMI – PME
- TP MUM ( Manager D'univers Marchand)

**Responsable de l'action**

- ⇒ Nicolas TROUILLOUD- nicolas.trouilloud@mfr.asso.fr

**Formateurs et intervenants**

- ⇒ Matières professionnelles : Marie CHABLE- Nicolas TROUILLOUD – Laure PEYRUSSE- Charlotte RIVAT
- ⇒ Matières générales : Marion FILLMORE- Marie CHABLE – Laure PEYRUSSE – Véronique BRUNO – DE GIVRY Agnès
- ⇒ Intervenants extérieurs

**Suivi de l'action**

- ⇒ Émargements
- ⇒ Bilan
- ⇒ Suivi de l'insertion

**Validation**

- ⇒ validation du BAC PRO TCV A-B
- ⇒ Attestation de formation
- ⇒ Livret de compétences

**Evaluation de l'action**

Evaluation de la prestation de formation par les stagiaires :

- ⇒ « À chaud » : bilan avec tour de table et enquête de satisfaction
- ⇒ « À froid » : enquête de satisfaction à 3 mois

**Indicateurs de résultats Promotion 2020**

	<b>Apprentissage</b>	<b>Formation professionnelle</b>	<b>Formation initiale</b>
Taux de réussite à la certification	NC	NC	14/15
Taux de réussite à la certification partielle	NC	NC	NC
Taux d'insertion	NC	NC	NC

**Indicateurs de résultats Promotion 2022**

	<b>Apprentissage</b>	<b>Formation professionnelle</b>	<b>Formation initiale</b>
Taux de réussite à la certification	100%	NC	87,5%
Taux de réussite à la certification partielle	NC	NC	NC
Taux d'insertion	100%	NC	NC