

## **BAC PROFESSIONNEL Technicien Conseil Vente** **Produits alimentaires et Boissons**

### Niveau 4

#### Public concerné

Tout public

Salariés en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Salariés 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 professionnel 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

MAISON FAMILIALE RURALE DE LESPARRÉ MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 LESPARRÉ MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)

- 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

MAISON FAMILIALE RURALE DE LESPARRÉ MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 LESPARRÉ MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)

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 dansle 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

MAISON FAMILIALE RURALE DE LESPARRE MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 LESPARRE MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)

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

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E4 : Culture humaniste	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
E5 : Choix technique	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
E6 : Expérience en milieu professionnel	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		

MAISON FAMILIALE RURALE DE LESPARRÉ MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 LESPARRÉ MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)

## Capacité 7 correspondant au bloc de compétences 6 :

Épreuves	Capacités évaluées	Modalité	Coefficient
E7 : Pratiques professionnelles	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

MAISON FAMILIALE RURALE DE LESPARRE MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 LESPARRE MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)

### 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.

	<u>Centre</u>	<u>Entreprise</u>
Seconde professionnelle	550 Heures	22 semaines
Première Professionnelle	675 Heures	20 semaines
Terminale professionnelle	675 Heures	20 semaines

### Lieu

Formation en centre	MFR Lesparre Médoc – 34 rue du Lt Colonel Jean Lagarigue 33340 LESPARRÉ
---------------------	--

### Coût

- ⇒ Salarié en contrat de professionnalisation : 12 € / heure
- ⇒ Apprenti(e) : coût contrat France Compétences : 7349€
- ⇒ 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 :

- TP MUM (Manager D'univers Marchand)
- BTS MCO (Management Commercial opérationnel)

MAISON FAMILIALE RURALE DE LESPARRÉ MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 LESPARRÉ MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)

- BTS NDRC (Négociation et digitalisation de la Relation Client)
- BTS Assistant Manager
- BTS Assistant Gestion PMI – PME

### Responsable de l'action

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

### Formateurs et intervenants

- ⇒ Matières professionnelles : Marie CHABLE- Nicolas TROUILLOUD – Laure PEYRUSE- Charlotte RIVAT
- ⇒ Matières générales : Florent BOTMANS- Marie CHABLE – Laure PEYRUSE – Véronique BRUNO
- ⇒ 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

MAISON FAMILIALE RURALE DE L'ESPARRE MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 L'ESPARRE MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)

## Indicateurs de résultats Promotion 2020

	Apprentissage	Formation professionnelle	Formation initiale
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

	Apprentissage	Formation professionnelle	Formation initiale
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

## Indicateurs de résultats Promotion 2023

	Apprentissage	Formation professionnelle	Formation initiale
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

MAISON FAMILIALE RURALE DE L'ESPARRE MÉDOC

34 bis Rue Lieutenant-Colonel Jean Lagarigue • 33340 L'ESPARRE MÉDOC • 05 56 41 06 79

[www.mfr-lesparre.com](http://www.mfr-lesparre.com) • [mfr.lesparre@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lesparre@mfr.asso.fr)