BAC PRO

TECHNICIEN CONSEIL VENTE

Produits alimentaires

Le titulaire de ce baccalauréat gère les produits frais, ultrafrais et surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle. 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 du gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable.

Le BAC Pro TCV est une formation d'une durée de 2 ans : Première et Terminale professionnelles. Ce Diplôme de niveau 4 est délivré par le Ministère de l'Agriculture.

Une FORMATION en *APPRENTISSAGE*

Rythme d'alternance	MFR
1ère BAC TCV	*19 semaines (665h)*
Tale BAC TCV	*20 semaines (685h)*

- Rémunération de l'apprenti :

Age de l'apprenti	1ère année	2ème année	3ème année
De 16 à 17 ans	27 % du SMIC	39 % du SMIC	55 % du SMIC
De 18 à 20 ans	43 % du SMIC	51 % du SMIC	67 % du SMIC
De 21 à 25 ans	53 % du SMIC	61 % du SMIC	78 % du SMIC
De 26 et plus	100% du SMIC	100% du SMIC	100% du SMIC

Entreprises supports de formation :

- Commerce de vente de produits alimentaires,
- Entreprise de distribution

Les *OBJECTIFS* de la FORMATION

- Vendre et conseiller un produit alimentaire ou une boisson
- Optimiser le fonctionnement d'un rayon
- Veiller à la qualité et l'hygiène des produits alimentaires

Les *PLUS* de la FORMATION

- Une équipe pédagogique disponible et à l'écoute
- Un réseau de partenaires professionnels ancré sur le territoire
- Un cadre de vie et d'étude adapté
- Des interventions de professionnels pour compléter les cours

CONDITIONS d'ADMISSION

L'entrée en BAC PRO est possible après : une seconde ou un CAP

ORGANISATION de la FORMATION

Modules Généraux
Français
Anglais
Histoire-géographie
Mathématiques
Physique-chimie
Biologie-écologie
Informatique
Education Physique et Sportive
Education Socio-Culturelle

Modules Professionnels
Marketing
Techniques de vente et de Marchandisage
Management et gestion commerciale
Sciences économiques
Connaissance des produits alimentaires

Coût annuel de la pension et de la scolarité :
Le coût de la formation est pris en charge par les OPCO

OBTENTION de l'*EXAMEN*

50 % EPREUVES TERMINALES

50 % CONTRÔLE CONTINU (CCF)

REUSSITE AUX EXAMENS 2024 : 66 %
TAUX D'INSERTION 2024 :
https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil

Un parcours en 3 années :

APRES LA 3ème

2nde Conseil Vente
↓
1ère BAC PRO
↓
TERMINALE BAC PRO

ETUDE :
BTS
Titre Pro
DUT

VIE PROFESSIONNELLE :
Chef de rayon
Commercial en vente de produits frais
Adjoint du responsable de rayon
Employé libre-service qualifié
Acheteur

Réussite
Stage
Alternance

MFR de Campagne Les Boulonnais
7 rue des Sans culottes
62 650 CAMPAGNE LES BOULONNAIS

03.21.86.52.76 – mfr.campagne@mfr.asso.fr
www.mfrcampagne.fr

Actualisé le 03/09/2024