



# BAC PRO

## TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION *Produits alimentaires et boissons*

Certificateur : Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté Alimentaire

Date d'enregistrement de la certification : 01/09/2021

Code diplôme : 40322108

Code RNCP : 35185

### Les OBJECTIFS GÉNÉRAUX de la CERTIFICATION

La certification présentée prend en compte les nouveaux enjeux, analysés à partir d'études nationales et de rencontres avec les professionnels du secteur, qui impactent les métiers visés. Elle a pour objet d'assurer l'adéquation du diplôme avec les besoins des professionnels.

Les principales évolutions retenues pour ce baccalauréat professionnel sont :

- le changement du profil et le comportement du consommateur qui va s'orienter vers une alimentation plus naturelle, de plus en plus diversifiée et va être plus stratégique dans la recherche du rapport qualité-prix ;
- le changement des attentes sociétales et les nouvelles formes de commerce, avec un choix de consommation de proximité, le développement des petites structures et de points de vente collectifs comme de nouvelles formes de commerce digitalisés ;
- les nouvelles normes environnementales : alimentation plus durable avec la demande de davantage de transparence sur l'origine, la composition, l'apport nutritionnel ainsi que les conditions de production des produits qu'ils achètent, lutte contre le gaspillage avec le développement du bio, gestion de déchets par le développement de réflexions sur les emballages (retour de la consigne, développement du vrac, emballages comestibles ou biodégradables).

### Une FORMATION en *FORMATION INITIALE* (pour la seconde) ou en *APPRENTISSAGE*

Le Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation produits alimentaires et boissons est une formation par alternance avec un rythme d'une semaine en centre de formation et deux semaines en entreprise.

| Sur 3 années                    | Semaine à la MFR   |
|---------------------------------|--------------------|
| 2 <sup>nd</sup> e Conseil vente | 16 semaines (570h) |
| 1 <sup>ère</sup> BAC TCV        | 19 semaines (665h) |
| T <sup>ale</sup> BAC TCV        | 20 semaines (685h) |

➤ Rémunération de l'apprenti :

Entreprises supports de formation :

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

| Age de l'apprenti | 1 <sup>ère</sup> année | 2 <sup>ème</sup> année | 3 <sup>ème</sup> 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          |

## Les **ACTIVITÉS VISÉES** de la FORMATION

Le titulaire du baccalauréat professionnel Technicien Conseil Vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) intervient dans des grandes enseignes comme dans des commerces de proximité. Il peut également exercer le métier de caviste.

### Activités visées :

- Réception des produits alimentaires et des vins spiritueux.
- Gestion des rayons
- Mise en vente des produits alimentaires frais et périssables
- Vente et conseil du client sur les différents espaces de vente
- Mise en place d'opérations promotionnelles
- Entretien de l'espace de vente
- Suivi client.

## Les **COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ATTESTÉES** de la FORMATION

C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle

C3- Développer sa motricité

C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

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

## Les **PLUS** de la FORMATION

✚ Une équipe pédagogique disponible et à l'écoute (<https://www.mfrcampagne.fr/page-128-vie-a-la-mfr--une-journee-a-la-mfr.html>)

✚ Un réseau de partenaires professionnels ancré sur le territoire

✚ Un cadre de vie et d'étude adapté (<https://www.mfrcampagne.fr/page-124-infos-pratiques--l---alternance.html>)  
(<https://www.mfrcampagne.fr/page-129-vie-a-la-mfr--veillees.html>)

✚ Des interventions de professionnels pour compléter les cours



Accessible pour les personnes en situation de handicap

### Coût annuel de la scolarité :

Le coût de la formation est pris en charge par les  
OPCO

Tarif pension : 1964 € / demi-pension : 834 €

## Les **CONDITIONS** d'ADMISSION

L'entrée en seconde professionnelle est possible après : une 3<sup>ème</sup> de l'enseignement agricole ou générale.  
Après obtention d'un CAP, un BPA, possibilité d'intégrer en 1<sup>ère</sup> BAC Pro

## Les **MODALITÉS** d'ÉVALUATION

L'examen du baccalauréat professionnel comporte sept épreuves obligatoires. Elles permettent de vérifier l'atteinte de toutes les capacités globales du référentiel de compétences.

L'examen prend en compte la formation en milieu professionnel. Il est organisé par combinaisons entre des épreuves ponctuelles terminales et des épreuves évaluées par contrôles certificatifs en cours de formation (CCF).

### L'ANNÉE 2026 EN CHIFFRES

Taux de réussite aux examens 2026 : **70%**

Taux d'insertion professionnelle : **20%**

Taux de poursuites d'études : **80%**

Taux d'interruption en cours de formation : **9%**

Taux de rupture des contrats : **9%**

Taux de présentation à l'examen : **80%** (2 candidats reportés)

Valeur ajoutée : **+5 pts**

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id\\_uai=0623325C](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id_uai=0623325C)

Un parcours en 3 années :

APRES LA 3<sup>ème</sup>

2<sup>nd</sup>e Conseil Vente

1<sup>ère</sup> BAC PRO

TERMINALE BAC PRO

ETUDE :  
BTS MCO  
Titre Pro

VIE PROFESSIONNELLE :  
Épicier(ère)  
Marchand(e) de fruits et légumes  
Vendeur(euse) : produits  
alimentaires  
Adjoint(e) chef de rayon produits  
alimentaires  
Acheteur

Réussite Apprentissage  
Stage Insertion Alternance

Pour toute inscription :

<https://www.mfrcampagne.fr/page-123-infos-pratiques--inscription.html>

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](mailto:mfr.campagne@mfr.asso.fr)

[www.mfrcampagne.fr](http://www.mfrcampagne.fr)



Cofinancé par  
l'Union européenne



MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE L'ALIMENTATION



Région  
Hauts-de-France



MFR  
CULTIVONS LES RÉSULTATS



TERASMUS+



Actualisé le 08/07/2026