



BAC PROFESSIONNEL TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION ET BOISSONS

PÉRIODE DE FORMATION Septembre à juin

DURÉE 2 ans – Entrée en classe de première (1+2)
1 an – Entrée en classe de Terminale (2+1)

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- ❖ Français - Histoire/Géographie - Documentation - Education socioculturelle
- ❖ Anglais
- ❖ Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi : EPS
- ❖ Culture scientifique et technologique : Mathématiques - Biologie/Ecologie - Physique/Chimie - Informatique)

Sont aussi inclus au sein de cette formation

- ❖ Techniques de recherche d'emploi
- ❖ Égalité professionnelle.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- ✓ Conseiller les clients et mener les ventes
- ✓ Fidéliser la clientèle : proposer la carte de fidélité, proposer des services spécifiques
- ✓ Gérer un/des rayons : passer des commandes, réceptionner les produits, les mettre en vente des produits frais et périssables
- ✓ Mettre en place les opérations promotionnelles
- ✓ Entretien de l'espace de vente

OBJECTIFS METIER

Le titulaire du diplôme est employé dans les entreprises de distribution de produits alimentaires ou de vins et spiritueux, ou possédant un rayon de ces produits : épicerie, grande surface alimentaire, boulangerie, rayon frais en supermarché, cave...

Il peut être amené à travailler en équipe, en autonomie, il organise son travail selon les consignes reçues. Après quelques années d'expérience, l'obtention d'un diplôme de niveau supérieur, le titulaire du diplôme peut évoluer vers un poste de responsable de rayon ou de magasin.

DOMAINE PROFESSIONNEL

- ❖ Etude opérationnelle du point de vente (Sciences économiques, sociales et de gestion commerciale : SESG/GC)
- ❖ Expertise conseil en produits alimentaires (Biologie – Sciences et Techniques Professionnelles)
- ❖ Conduite de la vente (Sciences économiques, sociales et de gestion commerciale : SESG/GC)
- ❖ Optimisation du fonctionnement du rayon (Sciences économiques, sociales et de gestion commerciale : SESG/GC)
- ❖ Qualité des produits alimentaires et hygiène (Génie alimentaire – Biochimie)
- ❖ Animation commerciale (Sciences économiques, sociales et de gestion commerciale : SESG/GC – génie alimentaire)
- ❖ Module d'Adaptation Professionnelle : MAP

PARTICULARITÉS DU CENTRE

- ✓ Suivi des stagiaires en entreprise (visites, bilans...), coopération effective entre les formateurs et les maîtres d'apprentissage,
- ✓ Livret d'apprentissage,
- ✓ Bilans pédagogiques réguliers avec le stagiaire et le maître d'apprentissage,
- ✓ Accompagnement personnalisé de l'apprenti tout au long de son parcours de formation,
- ✓ Équipe de formateurs issus de la branche professionnelle,
- ✓ Visites d'entreprises et rencontres avec des professionnels,
- ✓ Partenariat avec l'Association Guingamp Business (association de chefs d'entreprises),
- ✓ Favorisation de la mobilité des apprentis à l'international.



ÉVALUATION DE LA FORMATION

CCF et Épreuves Ponctuelles Terminales



LIEU DE FORMATION

UFA du Restmeur
Runanvarec
22200 Pabu



RENSEIGNEMENT

Géraldine RODEIRON
02-96-43-70-71
geraldine.rodeiron@cneap.fr



ACCESSIBILITÉ



La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Nous consulter pour définir les modalités de l'accueil.



DATE DE MISE A JOUR

Octobre 2021

Tél. 02 22 06 06 13
cfa.ecb@enseignement-catholique.bzh
9 Rue Franz Heller - 35700 Rennes
www.cfa-ecb.fr

MODALITES PEDAGOGIQUES

- ✓ Pédagogie active,
- ✓ Les apprenants sont partie prenante de la formation, et leurs retours d'expériences sont fortement utilisés,
- ✓ Mises en pratique,
- ✓ Étude de cas,
- ✓ Apports théoriques,
- ✓ Réalisation de travaux collaboratifs.

PREREQUIS ET RECRUTEMENT

PREREQUIS

- ✓ Être âgé(e) de 16 à 30 ans révolus pour un contrat d'apprentissage,
- ✓ Être titulaire d'un CAP ou d'un CAPa, être issu(e) d'une 2nde professionnelle, technologique ou générale pour une entrée en classe de première ou être issu(e) d'une 1^{ère} professionnelle pour une entrée en classe de Terminale.
- ✓ Etablir un contrat d'apprentissage avec un employeur pour une durée de 2 ans (entrée en Première).
- ✓ Ou établir un contrat d'apprentissage avec un employeur pour une durée de 1 an (entrée en Terminale).

RECRUTEMENT

- ✓ Information collective de présentation,
- ✓ Test de positionnement,
- ✓ Étude du dossier de candidature : lettre de motivation, CV, projet professionnel,
- ✓ Entretien individuel.

DURÉE, CENTRE DE FORMATION & ENTREPRISE

Formation sur 2 ans :
40 semaines en centre : 1400 heures de formation
54 semaines en entreprise
Alternance 15 jours/ 15 jours

Formation sur 1 an :
20 semaines en centre : 700 heures de formation
27 semaines en entreprise
Alternance 15 jours/15 jours

PRISE EN CHARGE

Prise en charge par l'OPCO (Opérateur de Compétences) dont dépend l'entreprise d'accueil

POURSUITE DE FORMATION POSSIBLE

- ✓ BTSA Technico-commercial
- ✓ BTS MCO
- ✓ BTS NDRC
- ✓ Licence professionnelle
- ✓ Certifications professionnelles : titre professionnel Manager d'Univers Marchand (MUM) par exemple

VALIDATION

Baccalauréat Professionnel Technicien Conseil Vente en Alimentation (Produits alimentaires et boissons)

Code RNCP : 35185

