



# 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/Écologie - 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,  
Equipe 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

JUILLET 2022

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 1ère 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

