



BAC PRO

Technicien vente conseil

Option Produits alimentaires et boissons



Le métier

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel technicien conseil vente de produits alimentaires exerce essentiellement une activité de commercial sédentaire dans un espace de vente ou dans un service commercial, il accueille et conseille la clientèle afin de vendre une solution adaptée à ses attentes.

Objectifs

- Maîtriser les techniques générales de vente et de marketing.
- Devenir des spécialistes en vente de produits alimentaires en intégrant de règles d'hygiène et de sécurité.
- Conseiller le client sur les qualités gustatives et nutritionnelles du produit.

Votre profil

- Savoir communiquer dans un contexte social et professionnel.
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir faire scientifiques et techniques.
- Situer l'entreprise dans son environnement professionnel.
- Communiquer en situation professionnelle.
- S'adapter à des enjeux professionnels.
- Gérer et s'organiser.



Pré-requis

- Avoir entre 15 ans et 30 ans.
 - Sortir de 2nde, 1ère ou après un diplôme de niveau 3.
 - Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur.
- Modalité d'accueil pour les publics à besoins éducatifs particuliers

Modalités d'inscription

Sur dossier et après entretien de motivation.

Débouchés

- Vendeur conseiller en produit alimentaire.
- Responsable de rayon.
- Technico-commercial.
- Attaché commercial.
- Employé de service après-vente.
- Vendeur spécialisé en produits.



Durée de la formation

La formation se déroule sur 2 années scolaire

Obtention de l'examen

- 50% par contrôle continu en Cours de Formation (CCF).
- 50% lors des épreuves ponctuelles terminales en fin de scolarité.
- Soutenance orale d'un dossier professionnel.

Poursuite d'études

- BTS Technico commerciale.
- Licence professionnelle commerce et distribution.

Contenu de la formation

-38 semaines au CFA soit 1330heures sur 2 ans, 56 semaines en entreprise.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- 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

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- C5- Conseiller le client sur les produits alimentaires
- C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel
- C7- Communiquer en situation professionnelle
- C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires
- C10- Gérer un rayon de produits alimentaires dans le respect de la réglementation et de la sécurité
- C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires vendus dans une perspective de durabilité
- C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers



Le financement et la rémunération

La formation est entièrement financée par les OPCO.

Rémunération apprenti	- de 18 ans	18-20 ans	21-25 ans
1ère année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC
2ème année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC
3ème année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC

Les + de l'établissement

- Promotion à taille humaine
- Internat sur place
- Association ALESA
- Exploitation agricole et boutique Breto Saveurs, support d'apprentissage

CFA La Bretonnière
67 rue du sequoia
77120 Chailly en Brie
www.la-bretonniere.fr
0164758750



Indicateurs de performances



Mis à jour 03/2025