

BAC PRO

Technicien Vente Conseil Option Produits alimentaires

Niveau 4 Délivré par le Ministère de l'Agriculture
RNCP 35185 enregistré le 04/01/2021



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.

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.

LES DEBOUCHES PROFESSIONNELS

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



LA BRETONNIÈRE
CFA AGRICOLE

Renseignements

CFA La Bretonnière
67 rue du Séquoia
77120 CHAILLY EN BRIE
01.64.75.87.50

Pour effectuer une candidature
scannez ce QR Code



LES ATOUTS DE LA FORMATION

Une formation proche du territoire
Mobilités internationales
Internat sur place

DURÉE DE LA FORMATION

2 ou 3 ans

En apprentissage

BAC PRO

Technicien Vente Conseil

Option Produits alimentaires



OBTENTION DE L'EXAMEN

- 60% par contrôle continu en Cours de Formation (CCF).
- 40% lors des épreuves ponctuelles terminales en fin de scolarité.
- Soutenance orale d'un dossier professionnel.

CONTENU DE LA FORMATION

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

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- C1 Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel
- C2 Débattre à l'ère de la mondialisation
- C3 Développer son identité culturelle
- C4 Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- C5 Elaborer 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 jardinerie
- C9 Animer un point de vente en jardinerie
- C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

FINANCEMENT ET REMUNERATION

Une formation rémunérée de 2 ans, 60 % du temps en entreprise et 40 % au CFA.

La formation est entièrement financée par les OPCO.

Rémunération apprenti	-de 18 ans	18-20ans	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

Dans le respect de la réglementation
en vigueur
Entrées/sorties permanentes

POURSUITE D'ÉTUDES

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

CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir entre 15 ans et 29 ans.
- Sortir de 3ème ou d'un diplôme équivalent ou supérieur.
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Modalité d'accueil pour les publics à besoins éducatifs particuliers

MODALITES D'INSCRIPTION

- Entretien de recrutement
- Candidature à déposer
- Dossier d'inscription complet

Indicateurs de performances

