

BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTAIRE EN FORMATION INITIAL ET EN APPRENTISSAGE

(Niveau 4)

| | |
|--|--|
| Public concerné, nombre, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Personne âgée de 15 à 30 ans (29 ans révolus) ➤ Pas de limite d'âge pour les personnes disposant d'une RQTH. ➤ Effectif : 12 à 20 personnes. |
| Prérequis, modalités et délai d'accès | <p>Conditions d'entrée :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Niveau 3^{ème} minimum ou sortie de CAP ou de seconde ➤ Intérêt pour les métiers de la vente ➤ Sens de la communication, empathie, dynamisme |
| Modalité et délai d'accès | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Inscription sur AFFELNET pour les jeunes sortant de 3^{ème} ➤ Entrée permanente selon évaluation initiale des compétences ➤ Entretien avec le directeur ou le responsable de formation |
| Présentation générale (Problématique, intérêt) | <p>Ce bac pro prépare à la distribution alimentaire, à la réception de la marchandise à la vente. Le technicien peut assurer la réception et le contrôle des produits, leur stockage, leur ventilation, leur mise en rayon, surveillance, renouvellement.</p> <p>Il connaît les caractéristiques et contraintes spécifiques aux fruits et légumes, produits de la mer, produits laitiers, surgelés etc., qu'ils soient de provenance industrielle ou artisanale. Il peut organiser et gérer un petit commerce de proximité.</p> |
| Objectifs | <ul style="list-style-type: none"> • Former des professionnels qui seront en capacité de (FICHE RNCP) : - La connaissance de l'entreprise dans son environnement socio-économique, l'apprentissage des techniques de commercialisation et de vente ; - Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client ; - Maîtriser sa communication ; - Gérer les priorités ; - Travailler en équipe ; - Faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ; - Prendre des initiatives. - Développer sa connaissance client et les outils de fidélisation... <p>A la Maison Familiale :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise. • Accompagner vers l'obtention du BAC Pro TCVA. • Favoriser l'insertion professionnelle par un accompagnement individualisé. <ul style="list-style-type: none"> • Taux de réussite trois dernière session : 100 % • Taux de réussite au bac professionnelle : 100 % • Taux d'insertion professionnelle 3 dernières sessions : 50 % • Taux de poursuite d'étude : 50 % |

1. OBJECTIFS (REFERENTIEL)

Le BAC PRO prépare à la distribution alimentaire de la réception de la marchandise jusqu' à la vente de produits frais, ultrafrais et surgelés.

L'apprenant apprend en gestion à assurer la réception et le contrôle des produits, leur stockage, leur ventilation, leur mise en rayon, ainsi que la surveillance de leur qualité. L'élève suit des enseignements notamment de biologie et biochimie pour connaître les produits alimentaires : les caractéristiques et les contraintes spécifiques aux fruits et légumes, aux produits de la mer, aux produits laitiers, aux surgelés etc., qu'ils soient de provenance industrielle ou artisanale. Il étudie ainsi les matières premières utilisées pour la fabrication, mais également le conditionnement et la conservation. Il a appris à évaluer la qualité d'un produit et à respecter les règles d'hygiène. En techniques de vente et mercatique, il acquiert des compétences en gestion commerciale, de mise en place d'une politique de promotion des produits et d'élaboration des prix.

Enseignements professionnels

- *Produits alimentaires* : biologie, biochimie ; étude du marché de l'alimentaire et de l'évolution des modes de consommation alimentaire.
- *Mercatique* : connaissance du marché, élaboration d'une démarche mercatique.
- *Connaissance de l'entreprise* : fonctionnement et vie de l'entreprise, enseignements juridiques.
- *Gestion commerciale* : approvisionnement des rayons (achats, livraisons), outils de la gestion commerciale (gestion de trésorerie ou calcul du chiffre d'affaires d'un rayon), documents commerciaux, organisation du travail dans le rayon, réglementation commerciale et du secteur.
- *Techniques de vente* : négociation commerciale, suivi des ventes, organisation d'animations commerciales et de promotions, langue étrangère.

- **D'évolution :**

L'apprenant devra évoluer dans les différents domaines de la **mercatique**, il devra être capable de **gérer un espace de vente** toute en maîtrisant les différentes techniques de vente approprier à la structure.

- **Pédagogiques :**

Afin d'évaluer et d'identifier les compétences, les capacités et les connaissances ; l'équipe pédagogique mais en place des visites d'entreprises dans les différentes structures afin de mesurer les acquis, de plus l'outil pédagogique

La Combeaufontaine (magasin d'application géré par les apprenants) permet de situer le jeune dans sa formation.

Contenu de la formation

Liste des unités constitutives du référentiel de certification : (https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/bacpro/tcv-alimentation)

➤ **MODULES**

| | |
|---|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Épreuve / Unité (EU) - 01. Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde ➤ Épreuve / Unité (EU) - 02. Langue et culture étrangères ➤ Épreuve / Unité (EU) - 03. Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES ➤ Épreuve / Unité (EU) - 04. Culture scientifique et technologique ➤ Épreuve / Unité (EU) - 05. Choix techniques ➤ Épreuve / Unité (EU) - 06. Expérience en milieu professionnel ➤ Épreuve / Unité (EU) - 07. Pratiques professionnelles « produits alimentaires » ➤ Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 01. Engagement citoyen |
| <p style="text-align: center;">Méthode pédagogiques</p> | <p>Modalité :</p> <p>Pédagogie de l'alternance liée au vécu en milieu professionnel (PE, mise en commun, livret de l'alternance)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Accompagnement individualisé ➤ Soutien de l'élaboration du support d'examen ➤ Visites d'entreprises ➤ Intervention professionnelle ➤ Travaux pratiques ➤ Cas concret ➤ Apport de connaissances ➤ Jeux de rôle <p>Chaque apprenti a un responsable de classe qui l'aidera dans sa démarche de recherche de contrat, suivra l'évolution en entreprise, ainsi que les divers documents et travaux à fournir pour la formation et/ou le diplôme.</p> <p>Supports pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le magasin d'application La Combeaufontaine (propriété de la MFR) ➤ La MFR dispose d'une salle information et d'ordinateur portable tous ayant accès à internet. ➤ Prise en compte des situations de handicap (réfèrent handicap dans la maison) |
| <p style="text-align: center;">Compétences / Capacités professionnelles visées</p> | <p>Compétences attestées :</p> <p>Pour exercer son métier, l'employé commercial doit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation clients ; - Maîtriser sa communication ; - Gérer les priorités ; - Travailler en équipe ; - Faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ; - Prendre des initiatives ; |

| | |
|---------------------|--|
| | <p>- Être souriant, accueillant, poli et respectueux - Acquérir une certaine maturité</p> <p>Capacités générales</p> <p>C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</p> <p>C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</p> <p>C3- Développer sa motricité</p> <p>C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</p> <p>Capacités professionnelles</p> <p>C5- Conseiller le client sur les produits alimentaires et les vins et spiritueux</p> <p>C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel</p> <p>C7- Communiquer en situation professionnelle</p> <p>C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise</p> <p>C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires/de vins et spiritueux</p> <p>C10- Gérer un rayon de produits alimentaires/de vins et spiritueux dans le respect de la réglementation et de la sécurité</p> <p>C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires/vins et spiritueux vendus dans une perspective de durabilité</p> <p>C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p> |
| <p>Durée</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Parcours réduit pour les titulaires d'un diplôme 4 ou 3 avec dispense d'épreuves. • Parcours aménager suivant les résultats du positionnement. • Parcours aménager pour les situations de handicap. • Parcours complet 1 330 heures (soit 38 semaines) en cours (MFR) et 2 219 heures (soit 65 semaines) en milieu professionnel ; • Durée en AFEST 80 heures ; • Rythme d'alternance répondant et adapté aux exigences des professionnels. |
| <p>Dates</p> | <p>Dates : du 09/2022 au 07/2025</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Lieu(x)</p> | <p>MFR de COMBEAUFONTAINE -CFA- 2 Rue des Moines 70120 COMBEAUFONTAINE Accessible aux personnes en situation de Handicap. Téléphone : 03 84 92 10 48 E-mail : mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr</p> |
| <p>Coût par participant</p> | <p>Cout formation prise en charge par l'OPCO selon CPNE La pension comprend, les voyages scolaires, un classeur, un cadeau à Noël.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sous statut scolaire : participation financière des familles selon les situations après déduction des bourses. |
| <p>Responsable de l'action, Contact</p> | <p>Responsable de formation :</p> <p>FAIVRE Eva : eva.faivre@mfr.asso.fr Adresse : 2, rue des moines – 70120 COMBEAUFONTAINE Téléphone : 03.84.92.10.48 Email : mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr Site internet : www.mfr-combeaufontaine.fr</p> |
| <p>Formateurs, animateurs et intervenants</p> | <p>Formateurs permanents :</p> <p>GIRET Mailys : Biologie, Arts-Appliqués (seconde) FAIVRE Eva : Commerce, Mercatique, Informatique MILLOT Anne-Sophie : Histoire-géographie, Français SPITZ Fabien : Activités sportives PIETRAS Anaïs : Economie, Arts-appliqués (1^{ère} et terminal) BURRY Marc : Mathématique WEINGAND Carole : PSE, Anglais</p> |
| <p>Suivi de l'action</p> | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cahier de texte (numérique accessible sur internet) ➤ Carnet de liaison individuel complété par le stagiaire, le maître d'apprentissage, les parents et le responsable de la formation. ➤ Suivi téléphonique avec l'entreprise ➤ Entretien régulier avec les apprenants ➤ Attestation de présence ➤ Emargement des apprentis par demi-journée ➤ Emargement des moniteurs |
| <p>Evaluation de l'action</p> | <p>Evaluation de formation : 2 bulletins de notes/année scolaire, bilan hebdomadaire de fonctionnement, appréciation individualisée sur le carnet de liaison, rencontre annuelle avec le maître d'apprentissage Evaluation certificative : formation en contrôle continu de formation-CCF- : 6 CCF en cours de 1^{ère}, et 8 CCF en Terminale</p> |

| | |
|--|---|
| | <p>Epreuves terminales : ECRITS : Mathématique, français, Histoire Géographie, Commerce ORAL : rapport de stage (écrit et oral)</p> <p>Une évaluation de l'action hebdomadaire est pratiquée chaque vendredi <i>et</i> une autre sur le degré d'acquisition des compétences (<i>tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens.</i>)</p> <p>Evaluation de la prestation de formation « à chaud » (<i>tour de table effectué chaque lundi matin au retour de stage par le moniteur référent</i>)</p> |
| <p>Passerelles et débouchés possibles</p> | <p>Secteurs d'activités :</p> <p>Entreprises de distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> - de biens ou de services ; - avec des points de vente sédentaires ou non ; - de tailles variées ; - spécialisées ou généralistes ; - intégrées ou non ; - de détail ou interentreprises (grossistes ou semigrossistes avec espace de vente intégré). <p>Entreprises de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines).</p> <p>Type d'emplois accessibles :</p> <p>Employé(e) de commerce, employé(e) commercial, assistant(e) de vente, conseiller de vente, conseillère de vente, vendeur, vendeuse, vendeur spécialisé, vendeuse spécialisée.</p> <p>Code(s) ROME : D 1106 : Vente en alimentation</p> <p>Domaine de formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 21551 : Commercialisation agroalimentaire • 21570 : Qualité sécurité agroalimentaire • 34525 : Vente produit alimentaire <p>Possibilité de poursuivre en BTS :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ BTS Management des unités commerciales ➤ BTS technico-commercial ➤ BTS Négociation et relation client |