

Motivations :

Vous êtes intéressé(e) par :

- > Une formation professionnelle axée sur les techniques de commercialisation, de gestion et de management.
- > Une formation permettant l'acquisition de compétences techniques et technologiques : connaissance des produits, techniques de présentation.
- > Une formation pratique en entreprises commerciales.

Débouchés :

Le Technicien Conseil – Vente en Alimentation, assure le conseil, la vente et la fidélisation du client, exerce le métier de chef de rayon, applique la politique de vente de son organisation. Il gère les espaces de vente et de stockage, la préparation des produits, et leur mise en rayon. Son objectif est de développer le chiffre d'affaires du rayon dans le respect des choix stratégiques de l'entreprise.



Poursuites d'études :

- >BTSA Technico-commercial
- >BTS MUC (Management des Unités Commerciales)
- >BTS NRC (Négociation Relations Clients)

Un cursus en 3 ans

Seconde Professionnelle Conseil-Vente

Conditions d'Admission :

Vous êtes issu (e) :

- > D'une classe de 3^{ème} de l'Education Nationale ou de l'Enseignement Agricole
- > D'une classe de 2^{nde} professionnelle d'un même champ professionnel
- > D'une classe de CAPA 2^{ème} année
- > D'une classe de 2^{nde} générale avec avis favorable du conseil de classe

Organisation de l'enseignement :

- > 30 semaines d'enseignement en établissement
- > 1 semaine de stage collectif pour l'éducation à la santé et au développement durable.
- > 1 semaine ou son équivalent pour la mise à niveau des élèves.
- > 1 semaine pour des travaux pratiques renforcés.
- > 4 semaines de stage en milieu professionnel dont 1 semaine prise sur les congés scolaires.

Horaires des enseignements obligatoires :

Modules d'Enseignements Généraux :

EG1 : Langue française, Langages – Éléments d'une culture humaniste, compréhension du monde :

- Français : 125 heures,
- Education socio-culturelle : 30 heures,
- Histoire – Géographie : 30 heures,
- Economie : 30 heures.

EG2 : Langue et culture étrangère :

- Langue vivante (Anglais) : 60 heures.

EG3 : Motricité, santé et socialisation :

- EPS : 60 heures,
- Biologie : 15 heures,

EG4 : Culture scientifique et technologique :

- Mathématiques : 60 heures,
- Physique – Chimie : 30 heures,
- Informatique : 30 heures.

Modules d'Enseignements Professionnels :

EP1 : Techniques de vente :

- Techniques Commerciales : 90 heures (dont 60 heures TP/TD),
- Comptabilité : 15 heures.

EP2 : Environnement du point de vente et le marchandisage du produit :

- Techniques Commerciales : 75 heures,
- SESG : 15 heures TP/TD

EP3 : Connaissance des produits alimentaires :

- Technologie du produit : 75 heures,
- Biochimie – Chimie – Microbiologie : 45 heures,
- Activités pluridisciplinaires :
 - > Techniques du produit : 30 heures,
 - > Techniques Commerciales : 30 heures.

Première / Terminale Professionnelle

Technicien Conseil Vente en Alimentation

Conditions d'Admission :

Vous êtes issu (e) :

- > D'une classe de Seconde Professionnelle Conseil – Vente en Alimentation,
 - > D'une classe de Seconde Professionnelle d'un autre champ professionnel (sous conditions),
 - > D'une classe de Seconde Générale et Technologique, (après tests de positionnement),
 - > D'une classe de Première (après tests de positionnement).
- Vous êtes titulaire d'un CAPA ou CAP.

Organisation de l'enseignement :

- > 56 semaines d'enseignement en établissement
- > 14 semaines de stage en milieu professionnel
- > 1 semaine de stage collectif pour l'éducation à la Santé et Développement Durable

Horaires des enseignements obligatoires :

Modules d'Enseignements Généraux :

- MG1 : Langue française, Langages – Eléments d'une culture humaniste, compréhension du monde : >308 heures.
- MG2 : Langue et culture étrangère : >98 heures.
- MG3 : Motricité, santé et socialisation : >112 heures.
- MG4 : Culture scientifique et technologique : >280 heures.

Modules d'Enseignements Professionnels :

- MP1 : De l'origine du produit à sa commercialisation : >112 heures.
- MP2 : Mercatique : >70 heures.
- MP3 : L'entreprise dans son environnement : >84 heures.
- MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente : >70 heures.
- MP5 : Technique de vente : >98 heures.
- MP61 : Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires : >98 heures.
- MP71 : Terroir et qualité des produits alimentaires : >70 heures.

Modules d'Adaptation Professionnelle : 56 heures

EIE : Enseignement à l'Initiative de l'Etablissement



Deux diplômes préparés en 3 ans

BEPAR : Brevet d'Enseignement Professionnel Agricole Rénové

Obtention du diplôme uniquement par le contrôle continu au cours de la formation (CCF) en fin de première.

Epreuve E1 (Coef. 3)

**3 CCF au cours de la 2nde professionnelle
(Lettres, histoire-géographie, économie, mathématiques)**

Epreuve E2 (Coef. 3)

**1 CCF au cours de la 1^{ère} Baccalauréat Professionnel
(À partir d'un recueil de fiches d'activités professionnelles)**

Epreuve E3 (Coef. 4)

**3 CCF de la fin de 2nde à la fin Avril de la classe de 1^{ère}
(Pratique de vente en situation et gestion du rayon)**

Baccalauréat Professionnel Technicien Conseil Vente en Alimentation

Obtention du diplôme par le contrôle continu en cours de formation (11 CCF) et par le passage d'épreuves terminales.

**E1 : Français, Histoire Géographie, Education Socio Culturel,
Documentation : CCF et EPT**

E2 : Langue Vivante : CCF

E3 : EPS : CCF

E4 : Culture scientifique et technologique – Mathématiques : CCF et EPT

E5 : Choix techniques – Mercatique : EPT

**E6 : Expérience en milieu professionnel – Soutenance oral du dossier de
stage : CCF et EPT**

E7 : Pratique professionnelle : CCF

