

# Technicien Conseil Vente Alimentation & Boissons

## BAC PRO TCVAB STATUT SCOLAIRE OU APPRENTISSAGE

RNCP35185 - MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE Date d'enregistrement : 04-01-2021

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir le monde de l'entreprise grâce aux différents stages tout au long de l'année.
- Gérer des stocks
- Animer un rayon
- Conduire un entretien de vente
- Organiser son poste de travail
- Travailler en équipe pour le bon fonctionnement de l'enseigne
- Obtenir le diplôme du Baccalauréat Professionnel (Niveau 4)

### CONDITIONS D'ACCÈS

- Entrée en Seconde professionnelle après la classe de 3<sup>ème</sup>
- Entrée en Première après un CAP/CAPA, une Seconde Générale et Technologique (après positionnement)
- Étude du dossier scolaire + entretien avec le jeune et sa famille
- L'inscription est effective après constitution du dossier administratif et du dossier scolaire.
- Apprenti, signature d'un contrat d'apprentissage.

### DIPLÔMES

La formation se déroule sur 3 années scolaires, la 2<sup>ème</sup> et 1<sup>ère</sup> se déroulent à la MFR-CFA de Gençay et la Terminale à la MFR-CFA de Chauvigny

- Le Bac Pro TCVAB en Contrôle en cours de formation (CCF) et un examen final

### LE MILLIEU PROFESSIONNEL

#### Découverte des métiers de la Vente

- Découverte du point de vente et de la structure
- Apprentissage de savoir-faire permettant l'intégration dans une équipe de travail.
- *Lieux possibles* : tous types de commerce puisqu'il s'agit de confirmer l'attrait de la vente (pour le premier stage)

#### Techniques de la négociation-vente

- Adopter une attitude et une posture adaptée à la situation de vente.
- Apprendre à identifier les différentes étapes de la négociation commerciale : accueil du client, recherche des besoins, argumentation/conseil de vente...

#### Spécialisation Professionnelle

- Acquérir les bases scientifiques et pratiques nécessaires pour commercialiser un **produit alimentaire**.
- *Lieux possibles* : tous types de magasins de vente au détail de produits alimentaires et boissons (épicerie de quartier, supérettes, grandes surfaces d'alimentation (GSA), supermarché biologique, caves).



### ORGANISATION PEDAGOGIQUE

- 36 semaines de présence à la MFR
  - 43 semaines de stage ou en Apprentissage
- Réparties sur deux ans (2<sup>ème</sup> et 1<sup>ère</sup>)

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES  
MFR CFA de GENÇAY



### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Pédagogie de l'alternance propre aux MFR qui repose sur la collaboration étroite avec le milieu socio-professionnel
- Accompagnement scolaire, professionnel et social individualisé. S'appuyant sur des visites, des interventions et des thèmes d'études, le vécu en stage sert de support à l'enseignement des matières générales et professionnelles. À chaque période en entreprise, l'apprenant réalise une étude sur un thème précis qui sera exploitée en classe.

### CONTENU DE LA FORMATION

- [https://chlorofil.fr/fileadmin/user\\_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/bacpro/tcv-alimentation/bacpro-tcv-alim-ref-2024.pdf](https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/bacpro/tcv-alimentation/bacpro-tcv-alim-ref-2024.pdf)



### OUTILS PÉDAGOGIQUES ET POINTS FORTS

- Salle de classe dédiée.
- Outils numériques.
- Dégustations hebdomadaires de différents produits (en lien avec le Module d'Adaptation Professionnelle).
- Documentation.
- Visites en immersion en entreprise.
- Interventions de professionnels.
- Parking accessible
- Cadre de travail agréable

### TARIFS

- Frais d'adhésion : 50€
- Tarifs pension et demi-pension (Voir site internet).
- Bourses possible selon situation.

### EMPLOIS VISÉS PAR LE DIPLÔME

- Employé libre-service
- Responsable d'une unité commerciale (épicerie ou rayon alimentaire)
- Adjoint/adjointe chef de rayon produits alimentaires



**MFR**  
**CULTIVONS LES RÉUSSITES**  
— MFR CFA de GENCAY —