



BAC PRO CONSEIL-VENTE

T.C.V.A

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Réceptionner des produits .
- Gérer des rayons (approvisionnement, organisation, entretien de l'espace de vente, stockage de marchandises).
- Mettre en vente des produits .
- Appliquer les techniques de vente.
- Conseiller les clients (produits, utilisation, qualité et provenance).
- Mettre en place des opérations promotionnelles.
- Assurer le suivi des clients.

Le titulaire de ce bac pro travaille dans la vente des produits alimentaires et des vins et spiritueux.

STATUTS

- **Apprenti(e)** : possibilité de signer un contrat d'apprentissage à **tous les stades de la formation** (seconde, première ou terminale).
ou
- **Stagiaire** : deux structures de stage par an à trouver

Possibilité d'être **interne**.

MILIEU PROFESSIONNEL

Apprenti(e)s : Uniquement en commerce alimentaire (épicerie de quartier, supérettes, grandes surfaces d'alimentation, magasins biologiques, magasins de coopérative, cave à vin...). Les boulangeries-pâtisseries, boucheries-charcuteries, poissonneries sont exclues.

Stagiaires :

Bac 1	Stage découverte pour appréhender les techniques de vente	Stage en magasin alimentaire
Bac 2	Stage 1	Stage 2
Bac 3	Stage Examen	Stage découverte

Possibilité de réaliser un **stage** de 3 semaines dans un autre pays **européen** en terminale

**L'ADDITION GAGNANTE
POUR TON AVENIR!**

Erasmus + **MFR**
CULTIVONS LES RÉUSSITES

PRÉ-REQUIS

Âge : de 15 à 29 ans révolus.

Niveau d'entrée :

- En classe de seconde après une classe de 3ème,
- En classe de 1ère directement après un CAP vente ou une seconde générale,
- Sur dérogation après d'autres CAP ou une seconde professionnelle.

MODALITES/DELAIS D'ACCES

(de janvier à septembre)

- **Voeux Affelnet : 074124W - CFPA PR de Sallanches**
- Dossier de candidature complété.
- Participation à l'entretien de motivation.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou engagement provisoire d'un employeur.

DUREE : 3 ans

Seconde Pro : 1 an

Bac Pro : 2 ans (1ère-Terminale)

DIPLÔME NIVEAU 4

Code RNCP : 35185

Code diplôme : 40322107

Baccalauréat Professionnel Technicien

Conseil Vente en Alimentation,

Diplôme du Ministère de l'Agriculture.

Date d'échéance de l'enregistrement : 01-09-2026

TARIFS

Formation Payante sous statut stagiaire, gratuite pour les apprentis

Pour connaître les tarifs et la rémunération des apprentis,

Visitez notre site :

www.mfr-belvedere.fr

ou appelez-nous au

04.50.58.08.16



CONTENU DE LA FORMATION

	2 ^{de} Professionnelle	1 ^{ère} et Terminale
MODULES GÉNÉRAUX	<ul style="list-style-type: none"> EG 1 : Interprétation de phénomènes variés à l'aide de démarches et d'outils scientifiques (<i>Biologie, écologie, physique, chimie, maths, informatique</i>) EG 2 : Construction d'une culture humaniste (<i>lettres, histoire-géographie</i>) EG 3 : Développement d'une identité culturelle ouverte sur le monde (<i>Eco-Gestion, ESC, Anglais</i>) EG 4 : L'expérience du vivre et de l'agir ensemble dans le respect de l'autre (<i>EPS, Conduite de projets</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> Bloc 1 : Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel (<i>Biologie, écologie, physique, chimie, maths, informatique</i>) Bloc 2 : L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation (<i>lettres, histoire-géographie, documentation, EMC</i>) Bloc 3 : Développer son identité culturelle (<i>lettres, ESC, anglais</i>) Bloc 4 : Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales (<i>EPS, Conduite de Projets</i>)
MODULES PROFESSIONNELS	<ul style="list-style-type: none"> EP1 : Techniques de vente EP2 : Environnement du point de vente et merchandising du produit EP3 : Vente de Produits Alimentaires Stage collectif éducation à la santé et au développement durable 	<ul style="list-style-type: none"> MP1 : Etude opérationnelle du point de vente MP2 : Expertise conseil en produits alimentaires MP3 : Conduite de la vente MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon MP5 : Qualité des produits alimentaires et hygiène MP6 : Animation commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves écrites, orales, pratiques

50% CCF (Contrôle en Cours de Formation) - **50% épreuves ponctuelles terminales**

Pas de modularisation

MÉTHODES MOBILISÉES

- Évaluation des acquis en centre de formation pendant les semaines en MFR dans les formats suivants : Q.C.M, questionnement oral, devoirs surveillés, productions personnelles, travaux pratiques (mises en situation)...
- Des entretiens individuels pour réaliser des bilans intermédiaires.

Formation par la voie de l'apprentissage avec une **pédagogie de l'alternance**. Le formateur MFR construit les séquences d'apprentissage en lien avec l'expérience vécue en entreprise. Un suivi personnalisé et régulier est réalisé pour mieux accompagner l'apprenant.

Le formateur MFR privilégie la pédagogie active, avec des mises en situations pratiques individuelles ou collectives, avec l'élaboration des projets en stimulant la responsabilité individuelle de l'apprenant.

ACCESSIBILITÉ

La MFR Le Belvédère est "Chartée H+", elle garantit :

- L'accueil des personnes,
- L'accessibilité des locaux,
- Une pédagogie adaptée,
- Le lien MFR-entreprise,
- Le suivi de parcours de formation.



ET APRÈS LE BAC?

Suites de parcours possibles :

1 an : **Titres Pro** (niveau Bac +2)

2 ans : **BTS**

- MCO (*Management Commercial Opérationnel*)
- NDRC (*Négociation et Digitalisation de la Relation Client*)
- Commerce International
- BTSA Technico-commercial
- Gestion PME

3 ans : **BUT**

- Technique de commercialisation

DÉBOUCHÉS

- Emploi de technico-commercial
- Responsable de rayon en alimentaire
- Manager de rayon
- Vendeur conseil

SCAN ME!!!