BAC pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

Secteurs professionnels :
Agro-alimentaire, alimentation, cuisine, vente, commerce.

Diplôme de niveau 4
RNCP13939
MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE
Arrêté du 23 juillet 2010

Diplôme(s) visé(s) : BAC pro technicien conseil vente en alimentation –
Durée 3 ans en alternance

Prérequis : Après une troisième générale ou prépa pro ou de l'enseignement agricole ou une seconde professionnelle ou une seconde générale ou technologique, ou un CAP

Statuts : Voie scolaire - Apprentissage – (F.P.C. nous consulter)

Une formation en 3 ans de la seconde à la terminale. Des jeunes compétents et opérationnels à la sortie de la formation. Ce bac Pro permet d'avoir une double compétence : commerciale et connaissance des spécificités des produits alimentaires

Les + de la formation : Tout au long des deux premières années, les apprenants s'impliquent dans de nombreuses actions, participation à des salons, projets socioculturels, financement de voyage d'étude…

Présentation → Le titulaire de ce bac pro travaille dans la vente des produits alimentaires et des vins et spiritueux. Il organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente. Le maintien de la qualité repose sur ses connaissances technologiques. Des capacités d'animateur lui sont également demandées pour mettre en œuvre des propositions de promotion. Il suit et applique les réglementations relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement. Il connaît les méthodes de production et les divers types de qualification des produits et en informe les clients. Le titulaire de ce bac pro gère les produits frais, ultrafrais et

Téléphone : 04.92.66.41.15 email : mfr.ventavon@mfr.asso.fr site web : www.mfr-ventavon.com

surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle, vins et spiritueux.

Concernant la vente de produits alimentaires, ce technicien peut occuper un poste de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou de gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable. Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à un poste de responsable de rayon ou de gérant de magasin. Pour ce qui est de la pratique du conseil et de la vente de vins et spiritueux, elle se fait aussi à domicile, auprès de restaurants, de caves ou de particuliers, pour le compte de producteurs ou de négociants. Occasionnellement, des activités d'animation sur les foires lui sont confiées. À terme, il peut devenir responsable ou gérant de magasin, ou responsable d'un service de vente à domicile. Cela permet également d'être employé dans des magasins ou des rayons spécialisés par des producteurs, des coopératives, des caves, des négociants, des chaînes de magasins spécialisées ou dans la grande distribution.

Objectifs

- Mobiliser des éléments d'une culture humaniste pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.
- Communiquer en langue étrangère dans des situations sociales et professionnelles en mobilisant des savoirs langagiers et culturels.
- Acquérir des connaissances et construire des compétences motrices pour devenir un citoyen physiquement et socialement éduqué.
- Mobiliser des éléments d'une culture scientifique et technologique pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.
- Situer l'activité du conseiller vendeur dans la structure commerciale pour lui permettre de contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services proposés.
- Identifier une demande d'un client afin de lui proposer des solutions appropriées dans un contexte de durabilité. Le module MP2 s'appuie essentiellement sur le commerce des produits alimentaires.
- Fidéliser les clients par la qualité de la prestation de vente en appliquant la politique de l'enseigne.
- Développer l'attractivité et la performance du linéaire dans un univers concurrentiel multicanal.
- Maintenir la qualité des produits alimentaires exposés sur le lieu de vente.
- Mettre en œuvre des opérations commerciales pour développer les ventes et la notoriété du point de vente.
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.

Blocs de Compétences

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles.
- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle.
- Développer sa motricité.
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques.
- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon.
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente.
- Réponde aux attentes spécifiques d'un client particulier.
- Assurer la gestion d'un rayon.
- Animer un point de vente de produits alimentaires.
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.

Rythme pédagogique

Une formation par alternance qui s'appuie sur 20 semaines de stage professionnel en moyenne/ an pour les stagiaires ou 30 semaines pour les apprentis dans des entreprises de commercialisation de produits alimentaires et produits divers et 17 semaines de formation théorique en moyenne/an associées à la pratique au sein de la Maison Familiale Rurale ou chez des partenaires.

Les enseignements

Enseignements généraux :

- MG 1 : Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel
- MG 2 : L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation
- MG 3 : Développer son identité culturelle
- MG 4 : Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

Enseignements professionnels :

- 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 et sécurité des produits alimentaires et hygiène.
- MP6 : Animation Commerciale
- MAP : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.

Organisation de la formation : 1 ère année : 570 h 2ème année : 665 h 3ème année : 665 h

Stages en entreprise, le choix se comporte sur :

• Des magasins spécialisés (magasin de producteur, épicerie de proximité, épicerie fine, chocolaterie, épicerie bio, cave...)

• Tout type de structure possédant un rayon produit alimentaire et/ou boisson (Jardinerie, supérette...)

Téléphone : 04.92.66.41.15 email : mfr.ventavon@mfr.asso.fr site web : www.mfr-ventavon.com

Ils ont également la possibilité de réaliser un stage à l'étranger financé par l'Europe (projet Erasmus +).

Délivrance du diplôme :

Sous statut scolaire ou en apprentissage :
Contrôle Continu en Cours de Formation (CCF) à raison de 1, 2 ou 3 par module, et quatre épreuves terminales. Obtention du BAC pro par la moyenne du contrôle continu (52 % du Bac) et des épreuves terminales (48%).

Résultat – Insertion en annexe

Débouchés →

Vie active :

Vendeur(euse) conseil en alimentation, vins et spiritueux ; VRP ; Adjoint / adjointe chef de rayon, Adjoint / Adjointe au responsable de chef de produits, Adjoint / Adjointe au responsable de magasin ; Epicier, épicière ; Marchand / marchande de fruits et légumes ; Vendeur / vendeuse : produits alimentaires, produits alimentaires hors produits frais, en épicerie fine, en vins et spiritueux…

Poursuite de formation :

BTSA Technico-commercial option alimentation et boissons ou option vins, bières et spiritueux …, BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)…

Conditions d'admission → Le candidat peut être issu de :
Classe de 3ème, de CAP des secteurs du commerce, de la vente ou des services en milieu rural.

- Obtention d'un contrat d'apprentissage pour un apprenti.
- Accompagnement des publics en situation de handicap.
- Il doit participer à un entretien de motivation avec la direction.

Rentrée → En septembre (nous consulter pour des situations particulières).

Tarifs → En annexe. Possibilités d'aides des OPCO pour les statuts en apprentissage

Les + de la MFR

S.S.T.
Internat
Vie collective
Accompagnement individuel
Petit groupe classe
Travaux pratiques + visites d'entreprises
Equipements d'ateliers professionnels
Mobilité
Accessible aux personnes en situation de handicap.

Référent handicap sur site pour l'accessibilité pédagogique.