



**BAC PRO TCVA**

# Technicien Conseil Vente en Alimentation

## 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

Faire progresser le chiffre d'affaires

Développer le portefeuille clientèle

Organiser son planning de travail et éventuellement celui d'une équipe

Obtenir le diplôme du Baccalauréat Professionnel à l'issue de la Terminale.

## Public concerné

Après une classe de 3<sup>ème</sup> au collège,

Après une 2<sup>nde</sup> générale ou professionnelle pour une réorientation

## Conditions d'accès

Entrée en Seconde professionnelle dès la classe de 3<sup>ème</sup>

Entrée en Première après un CAP/CAPA, une Seconde Générale et Technologique (après positionnement et avis de l'autorité académique)

Étude du dossier scolaire + entretien avec le jeune et sa famille

L'inscription est effective après constitution du dossier

## Tarifs

Sur demande auprès du secrétariat

## 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 de stage, l'élève réalise une étude sur un thème précis qui sera exploitée en classe.

## Les Stages

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

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. Lieux possibles : magasin spécialisé dans un domaine spécifique (Animalerie, magasin informatique, grandes et moyennes surface, habillement, cosmétique,...)

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 (épiceries de quartier, supérettes, grandes surfaces d'alimentation (GSA), supermarché biologique).

## ORGANISATION PEDAGOGIQUE

18 semaines de présence à la MFR  
21 semaines de stage en commerce

**21 sem.  
stage**

**MFR**  
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance

**A Gençay**

**☎ 05.49.59.30.81.**

**[mfr.gencay@mfr.asso.fr](mailto:mfr.gencay@mfr.asso.fr) [www.mfr-gencay.fr](http://www.mfr-gencay.fr)**