

Technicien Conseil Vente Formation par alternance

LES CONDITIONS D'ENTREE

- Après la 3ème, les élèves entrent en seconde professionnelle
- Après un CAP Vente ou CAPA, les élèves entrent directement en première pour préparer le BAC professionnel en 2 ans
- Après une seconde générale ou technologique, les élèves entrent en première professionnelle

VOTRE OBJECTIF : DEVENIR PROFESSIONNEL

En vous inscrivant à la MFR de Gençay vous serez capable :

- > D'organiser votre travail
- > D'utiliser les techniques de vente
- > D'organiser un point de vente, mettre en œuvre un projet

VERS QUELS METIERS ?

Vendeur qualifié en grande distribution, animateurs produits alimentaires, Gestionnaire de stock, responsable de rayon...



20 semaines par an de stages

Toutes entreprises de commercialisation
(Centre commerciaux, magasins indépendants, tous secteurs d'activités...)

Choisir L'Alternance
c'est construire sa Réussite !



Technicien Conseil Vente Formation par alternance

Le BAC professionnel « Technicien Conseil Vente » est un diplôme de niveau IV réalisé sur 3 ans. Diplôme du BEPA à la fin de la première.

Contenu de la formation

Modules professionnels, Seconde pro

- EP1 Les Techniques de vente
- EP2 L'environnement du point de vente et le merchandising
- EP3 Spécialisation professionnelle : connaissance du produit alimentaire

Modules professionnels, Première Pro

- MP1 De l'origine du produit à sa commercialisation
- MP2 Mercatique
- MP3 L'entreprise dans son environnement
- MP4 Gestion commerciale d'un espace de vente
- MP5 Technique de vente

Modules Généraux sur la formation

- Langue Française
- Langue vivante
- Activités physiques, sportives et culturelles

Modules spécifiques

MAP : module d'adaptation professionnelle
EIE (Enseignement à l'initiative de l'établissement) Prévention Santé, secourisme...



2 diplômes en 3 ans

SECONDE + PREMIERE = BEPA Vente

PREMIERE + TERMINALE = BAC Professionnel Technicien Conseil Vente

Objectifs

Acquérir une formation générale associée à une formation professionnelle commerciale
Découvrir le monde du travail par les stages
Acquérir un savoir être, en accentuant le contact clientèle et développer ses aptitudes et capacités relationnelles
Mettre en place des pratiques commerciales

Poursuites d'étude

BTS, BTSA, DUT