

# BAC PRO TCV

## TECHNICIEN CONSEIL VENTE

### LA FORMATION

#### ENSEIGNEMENTS COMMUNS

- Français et documentation
- Mathématiques et informatique
- Langue vivante : anglais
- Histoire-géographie
- Sciences physiques et biologie
- Éducation Physique et Sportive
- Éducation socio-culturelle

#### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Sciences économiques et vie sociale
- Économie d'entreprise et gestion
- Techniques commerciales
- Techniques de produits
- Biologie de produits

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en alternance, avec un calendrier adapté au secteur professionnel. Pédagogie basée sur les situations de travail en entreprise facilitant le transfert des apprentissages et l'appropriation des concepts.

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) = 50 %
- Épreuves terminales = 50 %

### CONDITION D'ACCÈS

Avoir suivi une seconde générale, technologique ou professionnelle. Afin de sécuriser le parcours, une double inscription en formation initiale est possible.

### DÉLAI D'ACCÈS

Dépôt de dossier à partir de début février pour une rentrée en septembre.

L'inscription définitive se fait à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

### FINANCEMENT

Formation en apprentissage

- prise en charge des coûts de la formation par l'OPCO
- le candidat est rémunéré par l'entreprise

Aucun frais de formation n'est demandé au candidat.

### ACCESSIBILITÉ

Notre établissement est accessible au public en situation de handicap. Accompagnement adapté en formation, en lien avec notre service à besoins particuliers.

### OBJECTIFS

Acquérir les compétences suivantes :

- **Gestion de stock et de mise en rayon :** gestion des flux de marchandises, contrôle de la qualité des marchandises, préparation et animation du rayon ou des espaces de vente
- **Application de techniques de vente :** accueil et conseil du client, conclusion de la vente
- **Adaptation aux modes de consommation et de commercialisation :** animation d'une équipe, bilan de rentabilité des activités commerciales



### DURÉE

- 24 mois : 1<sup>re</sup> et T<sup>ale</sup>
- 19 semaines de cours / an
- 33 semaines en entreprise / an



### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Technico-Commercial, Management Commercial Opérationnel, Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- Certificats de spécialisation



### SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Petites, moyennes ou grandes surfaces
- Magasins spécialisés
- Commerces de proximité
- Structures de valorisation de produits du terroir



### **UFA APPRENTISSAGE CHARLES PÉGUY**

3 rue de la sèvre - 44190 GORGES

02 40 544 800 - [apprentissage.ufa@charles-peguy.net](mailto:apprentissage.ufa@charles-peguy.net)