

BAC PRO TCV

Technicien Conseil Vente

Produits alimentaires et boissons

LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS COMMUNS

- Français et documentation
- Éducation socio-culturelle
- Mathématiques et informatique
- Langue vivante : anglais
- Histoire-géographie
- Physique-chimie
- Biologie-écologie
- Éducation Physique et Sportive

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Connaissance et conseil produits
- Économie gestion du point de vente
- Fonctionnement du rayon
- Conduite de la vente
- Animations commerciales

OBJECTIFS

- **Organisation dans le point de vente :**
contribuer au développement des ventes
- **Relation client :**
satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits adaptés à ses attentes et à ses besoins
- **Gestion des rayons :**
gérer le rayon en optimisant le stock
- **Manipulation ou entretien des produits :**
proposer à la vente des produits de qualité
- **Promotion des produits :**
rendre attractif un espace de vente et de conseil en mettant en valeur les 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.
- Être âgé entre 16 et 29 ans (au-delà de 29 ans, sous conditions)
- Autres situations : nous consulter

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.

DURÉE

- 24 mois : 1^{er} et 1^{ale}
Possibilité d'intégrer la formation en Terminale pour un contrat de 12 mois
- 20 semaines de cours /an
- 32 semaines en entreprise /an

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.*

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS et BUT : technico-commercial vins, bières et spiritueux, technico-commercial univers jardin et animaux de compagnie, management commercial opérationnel, négociation et digitalisation de la relation client, techniques de commercialisation
- Certificats de spécialisation

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Petites ou grandes surfaces
- Magasins spécialisés (caves à vins, épicerie fines, caves à bières)
- Commerces de proximité
- Structures de valorisation de produits du terroir