

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

- **Organiser le point de vente** et contribuer au développement des ventes
- **Satisfaire et fidéliser le client** en lui proposant des produits adaptés à ses attentes et à ses besoins
- **Gérer le rayon** en optimisant le stock
- **Proposer à la vente des produits de qualité**
- **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.
- 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

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Accompagnement adapté en formation, en lien avec notre service à besoins particuliers.

DURÉE

- 24 mois : 1^{re} et 2^{de}
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.

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, épiceries fines, caves à bières)
- Commerces de proximité
- Structures de valorisation de produits du terroir