

# 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<sup>re</sup> et 2<sup>de</sup>  
*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