



Démarrer son parcours par un
diplôme commercial

BAC PRO TCV « ALIMENTAIRE » **Technicien Conseil Vente en produits alimentaires**

CONDITIONS D'ADMISSION

Sur dossier et entretien de motivation + procédure AFFELNET :

- Sortie de 3^{ème}
- Sortie de CAP, CAP.Agricole, BEP
- Sortie de Seconde Générale

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer son sens des relations de l'accueil, du service et du conseil
- Maîtriser les démarches technico-économiques et financières d'une entreprise.
- Connaitre et mettre en valeur le territoire et les produits locaux
- Sensibilisation au commerce équitable, à la filière bio et au cycle court
- Maîtriser la gestion et la commercialisation des produits périssables et saisonniers
- Acquérir des méthodes, des connaissances et des compétences par la pratique professionnelle
- **Enrichir et affiner son parcours par une ouverture vers d'autres secteurs d'activités commerciales**

ORGANISATION PEDAGOGIQUE

Modules d'enseignements Généraux (+/- 14h/semaine):

- Français, Documentation, Histoire/Géographie
- Anglais, Informatique, Education socioculturelle,
- Mathématiques, Biologie/Ecologie, Physique/Chimie
- E.P.S.
- Suivi individualisé en seconde (méthodologie, mise à niveau)

Modules Professionnels (+/- 15h/semaine):

- Sciences économiques, Gestion de l'entreprise, Comptabilité, Mercatique
- Gestion commerciale, Technique de vente, Connaissance des produits alimentaires
- Stage Santé, Sécurité au travail et Développement Durable

Modules à l'Initiative de l'Etablissement (+/- 2h/semaine) :

- Connaissance des produits régionaux, du commerce équitable et de la filière bio
- Les entreprises agroalimentaires
- Travaux Pratiques dans la boutique pédagogique du Lycée
- Des situations pluridisciplinaires concrètes d'actions commerciales (Foire de Reignier...)
- Un voyage d'études, en France ou à l'étranger avec des actions de financement

Périodes de formation en milieu professionnel (à titre indicatif) :

Référence pour le rapport d'examen

18 semaines sur 3 années (5 semaines pendant les vacances) :

- 4 semaines en Seconde
- 14 semaines en Première et Terminale

Possibilité de faire un stage d'ouverture à l'étranger

Complémentaire

4 semaines de stage dans un magasin d'un autre secteur d'activité commerciale (sport, tourisme, textile, multimédia, automobile ...)

OBTENTION DU DIPLOME

Le Bac Pro T.C.V. est délivré pour :

- 50 % en épreuves obligatoires passées en contrôle continu
- 50% en épreuves terminales

Les élèves engagés dans le cycle de 3 ans peuvent obtenir le BEPA au cours des classes de Seconde et Première.

DEBOUCHES

Poursuite d'études :

- MC Vendeur Spécialisé en alimentation
- BTS Technico-Commercial
- BTS Négociation et Relation Client
- BTS M.U.C. (Management des Unités Commerciales)
- BTSA Technico-Commercial produits alimentaires et boissons

Vie active :

- Vendeur-Conseil polyvalent dans des structures commerciales diverses (alimentaire, sport, bricolage, vêtements...)
- Puis Adjoint de responsable de petites unités commerciales

CONTACT

L.E.P.R.P. JEANNE ANTIDE

55, impasse du Brévent
74930 REIGNIER-ESERY

04 50 43 87 65

reignier@cneap.fr

www.lyceejeanneantide.fr