

Lycée

## BAC PRO TCV EN ALIMENTATION

Technicien Conseil Vente en Alimentation  
(2 ans)

Devenir vendeur et se spécialiser dans les produits de l'alimentation et de la boisson.

### Contenu de la formation

#### Des modules d'enseignements généraux

#### Des modules professionnels

- Connaître le fonctionnement d'une structure commerciale
- Maîtriser les techniques de vente et mettre en œuvre des opérations commerciales
- Gérer et développer un rayon de vente, physique ou virtuel
- Maintenir la qualité des produits sur le lieu de vente
- Répondre aux attentes du client

#### 15 semaines de stage sur les 2 ans

- Univers des produits alimentaires (petites, moyennes, grandes surfaces)
- Univers de la boisson (caviste...)
- Vente non alimentaire

### Diplôme

50 % en contrôle continu + 50 % en épreuves terminales

### Et après ?

#### Poursuite d'études

- BTSa Technico-Commercial Spécialité Produits Alimentaires (ENILV – La Roche S/Foron)
- BTSa Sciences et Technologies des Aliments Spécialité Produits laitiers ou Aliments et processus technologiques (ENILV – La Roche S/Foron)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- Mention complémentaire Assistance, Conseil, Vente à distance
- CQP Responsable de magasin en produits BIO
- CQP Vendeur Conseil en produits BIO

#### Vie active

- Vendeur-conseil
- Adjoint de rayon

Avec de l'expérience et une formation complémentaire :

- Responsable de rayon, manager
- Gérant de magasin



### Conditions d'admission

Sur dossier et entretien de motivation :  
Après un CAP  
Après une 2<sup>de</sup> PRO

### Les +

Une boutique pédagogique  
Partenariat avec l'ENILV  
(plateau technique et poursuite d'études)  
Formation Sauveteur Secouriste du Travail  
Sensibilisation au développement durable  
Projets pluridisciplinaires  
(partenariats producteurs locaux)  
Possibilité de stages à l'étranger  
Voyage d'étude autour de la filière  
Préparation aux épreuves orales