



BAC PRO TCV ALIMENTATION

Technicien Conseil Vente en Alimentation
(2 ans)



Devenir vendeur et se spécialiser dans la connaissance des produits alimentaires et des boissons.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Des modules d'enseignements généraux

Français, Documentation, Histoire/Géographie, EMC
Anglais, TIM, Education socioculturelle
Mathématiques, Sciences, E.P.S.

Des modules professionnels pour développer des compétences

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
Maintenir la qualité des produits sur le lieu de vente
Répondre aux attentes du client

16 semaines de formation en milieu professionnel

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

LES + JEANNE ANTIDE

Boutique pédagogique
Partenariat avec l'ENILV (plateau technique et poursuite d'études)
Interventions de professionnels du secteur
Projets pluridisciplinaires en partenariat avec des producteurs locaux
Création d'une boutique en ligne
Possibilité de stages à l'étranger
Voyage d'étude en France ou à l'étranger
Participation au concours régional du CNEAP « Filière vente »

DIPLÔME

50 % en contrôle continu et 50 % en épreuves terminales

ET APRES ?

Poursuite d'études

BTSa Technico-Commercial Spécialité Produits Alimentaires
BTSa Sciences et Technologies des Aliments Spécialité
Produits laitiers ou Aliments et processus technologiques
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

Entrée dans la vie active

Vendeur-conseil
Adjoint de rayon