

# Bac pro technicien conseil vente en alimentation option PAM Produits alimentaires et Boissons

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

MAISON FAMILIALE RURALE DE JARNAC  
BLANCHARD Audrey  
05.45.35.37.64  
mfr.jarnac@mfr.asso.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarie(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

### Conditions d'accès :

aucune

### Prérequis pédagogiques :

Validation d'un CAP ou d'une 2nd professionnelle ou d'un BAC

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Le titulaire de ce bac pro gère les produits frais, ultrafrais et surgelés, les produits traités ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle. Il organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente. Le maintien de la qualité repose sur ses connaissances technologiques. Des capacités d'animateur lui sont également demandées pour mettre en œuvre des propositions de promotion. Il suit et applique les réglementations relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement. Il connaît les méthodes de production et les divers types de qualification des produits et en informe les clients. Ce technicien peut occuper un poste de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon.

## Contenu et modalités d'organisation

Enseignements professionnels \* Produits alimentaires : biologie, biochimie ; étude du marché de l'alimentaire et de l'évolution des modes de consommation alimentaire. \* Mercatique : connaissance du marché, élaboration d'une démarche mercatique. \* Connaissance de l'entreprise : fonctionnement et vie de l'entreprise, enseignements juridiques. \* Gestion commerciale : approvisionnement des rayons (achats, livraisons), outils de la gestion commerciale (gestion de trésorerie ou calcul du chiffre d'affaires d'un rayon), documents commerciaux, organisation du travail dans le rayon, réglementation commerciale et du secteur. \* Techniques de vente : négociation commerciale, suivi des ventes, organisation d'animations commerciales et de promotions, langue étrangère. Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 22 semaines réparties sur les 3 années du bac pro. Les stagiaires sont amenés à conseiller les clients sur les produits ou organiser des promotions sous le contrôle des autres employés.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

## Validation(s) Visée(s)

**Bac pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)**  
- Niveau 4 : *Baccalauréat (Niveau 4 européen)*

## Et après ?

Suite de parcours

*Non renseigné*

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00226489</b>	du 01/09/2021 au 30/06/2023	JARNAC (16)	MAISON FAMILIALE RURALE DE JARNAC		Non éligible	 
<b>00261629</b>	du 19/09/2022 au 12/07/2024	Jarnac (16)	MAISON FAMILIALE RURALE DE JARNAC		Non éligible	 
<b>00340400</b>	du 11/09/2023 au 10/07/2026	Jarnac (16)	MAISON FAMILIALE RURALE DE JARNAC		Non éligible	

00429276

du 09/09/2024 au  
26/06/2026

Jarnac (16)

MAISON FAMILIALE  
RURALE DE  
JARNAC

Non  
éligible



00556697

du 09/09/2025 au  
26/06/2027

Jarnac (16)

MAISON FAMILIALE  
RURALE DE  
JARNAC

Non  
éligible

