

FinancementFormation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**MFR LESPARRE
Charlotte RIVAT
05.56.41.06.79
charlotte.rivat@mfr.asso.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
Tests
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

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 oeuvre 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 **Individualisé****Validation(s) Visée(s)**

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

 Éligible au CPF
Et après ?**Suite de parcours**

Le BAC PRO a pour premier objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en BTS / Titre professionnel Manager d'unité marchande, ...

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00183513	du 01/09/2020 au 30/06/2023	Lesparre- Médoc (33)	MFR LESPARRE		  	
00261489	du 01/09/2022 au 30/06/2025	Lesparre- Médoc (33)	MFR LESPARRE		  	
00346918	du 01/09/2023 au 03/07/2026	Lesparre- Médoc (33)	MFR LESPARRE		Non éligible	
00348221	du 01/09/2023 au 03/07/2026	Lesparre- Médoc (33)	MFR LESPARRE		 	
00429660	du 02/09/2024 au 03/07/2027	Lesparre- Médoc (33)	MFR LESPARRE		Non éligible	

00558081

du 01/09/2025 au
30/06/2028

Lesparre-
Médoc (33)

MFR LESPARRE

Non
éligible

