

Bac pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**MFR LE TERRA
HAUTEMAYOU
05.49.67.02.31
mfr.le.terra@orange.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Saliarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :Sortie de 3^{ème} avec un niveau correct.
Possibilité de rentrer en première suite à une
année de seconde et CAP/BEP obtenus**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

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)****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
00227238	du 01/09/2021 au 30/06/2023	BOUILLE- SAINT-PAUL (79)	MFR LE TERRA		Non éligible	
00278168	du 01/09/2022 au 30/06/2025	Val en Vignes (79)	MFR LE TERRA		Non éligible	
00348051	du 01/09/2023 au 30/06/2026	Val en Vignes (79)	MFR LE TERRA		Non éligible	
00429275	du 02/09/2024 au 30/06/2027	Val en Vignes (79)	MFR LE TERRA		Non éligible	
00553760	du 01/09/2025 au 30/06/2028	Val en Vignes (79)	MFR LE TERRA		Non éligible	