

Bac Pro Technicien Conseil Vente Option Alimentaire

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MFR VALLÉE DU LOT -
CASTELMORON
Anaïs MICHARD
05.53.84.43.97
mfr.valleedulot@mfr.asso.fr

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Dossier
Entretien
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

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 traiteur 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 Non renseigné

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

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.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00259009	du 01/09/2022 au 30/06/2025	Castelmoron- sur-Lot (47)	MFR VALLÉE DU LOT - CASTELMORON		Non éligible	
00332045	du 01/09/2023 au 30/06/2026	Castelmoron- sur-Lot (47)	MFR VALLÉE DU LOT - CASTELMORON		Non éligible	
00384631	du 01/09/2024 au 30/06/2027	Castelmoron- sur-Lot (47)	MFR VALLÉE DU LOT - CASTELMORON		Non éligible	

00558967

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

Castelmoron-
sur-Lot (47)

MFR VALLÉE DU
LOT -
CASTELMORON

Non
éligible

