



## -BAC PRO-Technicien Conseil Vente en alimentation Par Alternance : stages et MFR

(Niveau 4)

<b>Public concerné, nombre,</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Personne âgée de 15 à 30 ans (29 ans révolus)</li><li>➤ (Pas de limite d'âge pour les personnes disposant d'une RQTH).</li><li>➤ Effectif : 12 à 20 personnes.</li></ul>
<b>Prérequis, modalités et délai d'accès</b>	<b>Conditions d'entrée :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>➤ Niveau 3<sup>ème</sup> minimum ou sortie de CAP dans le domaine pour entrer en première</li><li>➤ Sens de la communication, du contact, empathie, dynamisme.</li></ul>
<b>Modalité et délai d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Inscription sur AFFELNET pour les jeunes sortant de 3<sup>ème</sup></li><li>➤ Entrée permanente selon évaluation initiale des compétences</li><li>➤ Entretien avec le directeur, ou le responsable de formation</li></ul>
<b>Présentation générale (Problématique, intérêt)</b>	<p>Ce bac pro prépare à la distribution alimentaire, à la réception de la marchandise à la vente. Le technicien peut assurer la réception et le contrôle des produits, leur stockage, leur ventilation, leur mise en rayon, surveillance, renouvellement.</p> <p>Il connaît les caractéristiques et contraintes spécifiques aux fruits et légumes, produits de la mer, produits laitiers, surgelés etc., qu'ils soient de provenance industrielle ou artisanale. Il peut organiser et gérer un petit commerce de proximité.</p>
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Former des professionnels qui seront en capacité de (FICHE RNCP) :</b><ul style="list-style-type: none"><li>- adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client ;</li><li>- maîtriser sa communication ;</li><li>- gérer les priorités ;</li><li>- travailler en équipe ;</li><li>- faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle ;</li><li>- prendre des initiatives.</li></ul></li><li>• 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</li><li>• <b>Taux de réussite trois dernières sessions : 57 %</b></li><li>• <b>Taux de réussite au bac professionnel : 87,5%</b></li><li>• <b>Taux d'insertion professionnelle 3 dernières sessions : 34,5%</b></li><li>• <b>Taux de poursuite d'étude : 31,5. %</b></li></ul> <p><b>1. OBJECTIFS</b></p> <p>Ce bac pro prépare à la distribution alimentaire de la réception de la marchandise jusqu' à la vente de produits frais, ultrafrais et surgelés.</p> <p>L'apprenant apprend en gestion à assurer la réception et le contrôle des produits, leur stockage, leur ventilation, leur mise en rayon, ainsi que la surveillance de leur qualité. L'élève suit des enseignements notamment de biologie et biochimie pour connaître les produits alimentaires : les caractéristiques et les contraintes spécifiques aux fruits et légumes, aux produits de la mer, aux produits laitiers, aux surgelés etc., qu'ils soient de provenance industrielle ou artisanale. Il étudie ainsi les matières premières utilisées pour la fabrication,</p>

	<p>mais également le conditionnement et la conservation. Il a appris à évaluer la qualité d'un produit et à respecter les règles d'hygiène. En techniques de vente et mercatique, il acquiert des compétences en gestion commerciale, de mise en place d'une politique de promotion des produits et d'élaboration des prix.</p> <p>Enseignements professionnels</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Produits alimentaires</i> : biologie, biochimie ; étude du marché de l'alimentaire et de l'évolution des modes de consommation alimentaire.</li> <li>• <i>Mercatique</i> : connaissance du marché, élaboration d'une démarche mercatique.</li> <li>• <i>Connaissance de l'entreprise</i> : fonctionnement et vie de l'entreprise, enseignements juridiques.</li> <li>• <i>Gestion commerciale</i> : 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.</li> <li>• <i>Techniques de vente</i> : négociation commerciale, suivi des ventes, organisation d'animations commerciales et de promotions, langue étrangère.</li> </ul> <p>• <b>D'évolution :</b> L'apprenant devra évoluer dans les différents domaines de la mercatique, il devra être capable de gérer un espace de vente toute en maîtrisant les différentes techniques de vente appropriées à la structure.</p> <p>• <b>Pédagogiques :</b> Afin d'évaluer et d'identifier les compétences, les capacités et les connaissances ; l'équipe pédagogique met en place des visites d'entreprises dans les différentes structures afin de mesurer les acquis, de plus l'outil pédagogique <b>La Combeaufontaine</b> (magasin d'application) permet de situer le jeune dans sa formation.</p>
<p><b>Contenu de la formation</b></p>	<p>Liste des unités constitutives du référentiel de certification :  <a href="https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/bacpro/tcv-alimentation">https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/bacpro/tcv-alimentation</a></p> <p>➤ <b>MODULES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Épreuve / Unité (EU) - 01. Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde</li> <li>➤ Épreuve / Unité (EU) - 02. Langue et culture étrangères</li> <li>➤ Épreuve / Unité (EU) - 03. Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES</li> <li>➤ Épreuve / Unité (EU) - 04. Culture scientifique et technologique</li> <li>➤ Épreuve / Unité (EU) - 05. Choix techniques</li> <li>➤ Épreuve / Unité (EU) - 06. Expérience en milieu professionnel</li> <li>➤ Épreuve / Unité (EU) - 07. Pratiques professionnelles « produits alimentaires »</li> <li>➤ Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 01. Engagement citoyen</li> </ul>
<p><b>Méthode pédagogiques</b></p>	<p><b>Modalité :</b></p> <p>Pédagogie de l'alternance liée au vécu en milieu pro (PE, mise en commun, livret de l'alternance)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Accompagnement individualisé</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Soutien de l'élaboration du support d'examen</li> <li>➤ Visite d'entreprises</li> <li>➤ Intervention professionnelle</li> <li>➤ Travaux pratiques</li> <li>➤ Cas concrets</li> <li>➤ Apport de connaissances</li> <li>➤ Jeu de rôles</li> </ul> <p><b>Support pédagogique :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le magasin d'application <b>La Combeaufontaine</b> (propriété de la MFR)</li> <li>➤ <b>Vidéo, documents professionnels, diaporama, fiches techniques</b></li> <li>➤ <b>Prise en compte des situations de handicap (réfèrent handicap dans la maison)</b></li> </ul>
<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<p><b>Compétences attestées :</b></p> <p><u>Pour exercer son métier, l'employé commercial doit :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation clients.</li> <li>- maîtriser sa communication et son allocution verbale</li> <li>- gérer les priorités, les ordres.</li> <li>- travailler en équipe, collaborer avec ses collègues.</li> <li>- faire preuve d'autonomie, de réactivité, notamment pour faire face aux variations de l'affluence de la clientèle.</li> <li>- prendre des initiatives seul ou en collaboration avec ses collègues.</li> <li>- Être souriant, accueillant, poli, respectueux et savoir travailler en confiance.</li> <li>- il doit acquérir une certaine maturité professionnelle.</li> </ul> <p><i>Capacités générales</i></p> <p>C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</p> <p>C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</p> <p>C3- Développer sa motricité</p> <p>C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</p> <p><i>Capacités professionnelles</i></p> <p>C5- Conseiller le client sur les produits alimentaires et les vins et spiritueux</p> <p>C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel</p> <p>C7- Communiquer en situation professionnelle</p> <p>C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise</p> <p>C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires/de vins et spiritueux</p> <p>C10- Gérer un rayon de produits alimentaires/de vins et spiritueux dans le respect de la réglementation et de la sécurité</p>

	<p>C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires/vins et spiritueux vendus dans une perspective de durabilité</p> <p>C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p>
<b>Durée</b>	<p>Durée totale 1900 heures sur 3 ans : 570 h en seconde 610 h en première et 720h terminale  Durée hebdomadaire 38 heures  Seconde : 15 semaines, Première : 17 semaines, 20 semaines en Terminale  Parcours réduit pour les titulaires d'un diplôme 4 ou 3 avec dispense d'épreuves.  Parcours aménagé suivant résultat de positionnement.  Parcours aménagé pour les situations de handicap.</p> <p>Formation en MFR de 1900 heures / 3 ans</p>
<b>Dates</b>	Dates : du 01 septembre 2020 au 30 Juin 2023
<b>Lieu(x)</b>	MFR de COMBEAUFONTAINE 2 Rue des Moines 70120 COMBEAUFONTAINE
<b>Coût par participant</b>	<p>Coût de formation pris en charge par l'OPCO selon CPNE</p> <p>Coût pension :570€ interne / 385€ en demi-pension. Tout compris</p>
<b>Responsable de l'action, Contact</b>	<p><b>Responsable de formation :</b></p> <p><b>Giret Maillys :</b> <a href="mailto:maillys.giret@mfr.asso.fr">maillys.giret@mfr.asso.fr</a> (matières générales)  <b>Faivre Eva :</b> <a href="mailto:eva.faivre@mfr.asso.fr">eva.faivre@mfr.asso.fr</a> (matières professionnelles)</p> <p><b>Adresse :</b> 2, rue des moines – 70120 COMBEAUFONTAINE  <b>Téléphone :</b> 03.84.92.10.48  <b>Email :</b> <a href="mailto:mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr">mfr.combeaufontaine@mfr.asso.fr</a>  <b>Site internet :</b> <a href="http://www.mfr-combeaufontaine.fr">www.mfr-combeaufontaine.fr</a></p>
<b>Formateurs, animateurs et intervenants</b>	<p>FORMATEURS : Français : Demarche Hélène / Mathématique : Meudre Charline / Commerce et situation professionnelle : Faivre Eva / Culture scientifique, biologie, chimie : Giret Maillys /Anglais : Demarche Hélène Activité sportive : Spitz Fabien</p> <p>Intervention pro en plus</p> <p>La formation doit être placée sous le contrôle d'un formateur qui intervient effectivement dans le processus d'acquisition des compétences. Il doit avoir des qualités en adéquation avec le domaine concerné et agir pour le compte d'un organisme de formation déclaré.</p>
<b>Suivi de l'action</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Carnet de liaison</li> <li>➤ Suivi téléphonique avec l'entreprise et une visite annuelle sur site.</li> <li>➤ Entretien régulier avec les apprenants</li> <li>➤ Attestation de présence</li> <li>➤ Cahier journal de l'action</li> <li>➤ Emargement des apprentis par demi-journée</li> <li>➤ Emargement des moniteurs</li> </ul>

<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<p><b>Evaluation de formation</b> : 2 bulletins de notes/année scolaire, bilan hebdomadaire de formation individualisée sur le carnet de liaison, rencontre annuelle avec le maître d'apprentissage</p> <p><b>Evaluation certificative</b> : formation en contrôle continu de formation-CCF- : 6 CCF en cours de formation</p> <p><b>Epreuves terminales</b> : ECRITS : Mathématique, français, Histoire Géographie, Commerce</p> <p>ORAL : rapport de stage (écrit et oral)</p> <p>Une évaluation de l'action hebdomadaire est pratiquée chaque vendredi <i>et</i> une autre sur les compétences (<i>tests, examens, fiches d'évaluation, entretiens.</i>)</p> <p>Certification du BEP Métiers Relations Clients usagers en fin de classe de première Bac Pro</p> <p>Evaluation de la prestation de formation « <b>à chaud</b> » (<i>tour de table effectué chaque lundi matin par le moniteur référent</i>)</p>
<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<p><b>Secteurs d'activités :</b></p> <p>Entreprises de distribution :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- de biens ou de services ;</li> <li>- avec des points de vente sédentaires ou non ;</li> <li>- de tailles variées ;</li> <li>- spécialisées ou généralistes ;</li> <li>- intégrées ou non ;</li> <li>- de détail ou interentreprises (grossistes ou semigrossistes avec espace de vente intégré).</li> </ul> <p>Entreprises de production avec espace de vente intégré (magasins d'usines).</p> <p><b>Type d'emplois accessibles :</b></p> <p>Le diplômé peut travailler comme adjoint ou responsable de rayon, vendeur de produits alimentaires, gérant de magasin de proximité.</p> <p><b>Code(s) ROME :</b> D 1106 : Vente en alimentation</p> <p>Domaine de formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 21551 : Commercialisation agroalimentaire</li> <li>• 21570 : Qualité sécurité agroalimentaire</li> <li>• 34525 : Vente produit alimentaire</li> </ul> <p>Possibilité de poursuivre en BTS :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BTS Management des unités commerciales</li> <li>• BTS technico-commercial</li> <li>• BTS Négociation et relation client</li> </ul>