

Technicien Conseil-Vente en Produits Alimentaires (TCVPA)

Formation exclusivement sur le site de Précieux.
Ce Baccalauréat Professionnel permet d'acquérir les compétences de la vente et du commerce.



OBJECTIFS

Se former à la fonction de Gestion :

- appliquer les règles d'hygiène,
- réceptionner, stocker, expédier les produits alimentaires.

Se former à la fonction commerciale :

- maîtriser l'accueil du client,
- connaître les produits et la réglementation,
- approvisionner les rayons,
- maintenir l'attractivité du point de vente,
- vente.

Un parcours gagnant au service des clients.

Le technicien conseil - vente exerce son activité dans les commerces spécialisés. Il veille à l'approvisionnement et à la gestion des stocks. Il conseille les clients sur les produits, leur origine, leur mode de production, leurs qualités. Il participe à la communication de l'entreprise.

Un enseignement innovant

- Apprendre par le jeu grâce aux "Serious Games"
- Pédagogie de projet
 - "Filme ton métier"
 - "Ventes événementielles"
 - "Crée un produit innovant"

POUR ALLER + LOIN...

BTS Technico-Commercial par la voie de l'apprentissage puis une Licence Professionnelle par alternance, sur le site de Précieux.

L'accompagnement personnalisé

⊙ **Des moyens matériels et humains pertinents sont dégagés pour répondre aux besoins des élèves :**

- 2h hebdomadaires d'accompagnement personnalisé.
- Une équipe de 16 enseignants de 14 disciplines différentes.
- Un décloisonnement des élèves par groupes de besoin.
- Des ateliers actualisés et progressifs tout au long de l'année dans les domaines du soutien et de l'approfondissement disciplinaire, de la méthodologie, de l'aide à l'orientation et au projet professionnel.





Atouts

- 22 semaines de stages sur les 3 années.
- Un cadre de vie et un encadrement de qualité.
- Un enseignements professionnel de qualité.
- Des activités culturelles et sportives (musculature, atelier musique ...).
- Des études encadrés pour l'aide personnalisée.



LE +

Ouverture d'une section sportive.
"Pratique Nature"

Contenu de la formation

Les élèves de 2nde préparent le Brevet d'Études Professionnelles Conseil-Vente « produits Alimentaires ». Le diplôme est délivré au cours de la classe de 1^{ère} (2^{ème} année).

Modules d'enseignements généraux

- MG1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde.
- MG2 : Langues et cultures étrangères.
- MG3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi.
- MG4 : Culture scientifique et technologique.

Modules d'enseignements professionnels

- MP1 : De l'origine du produit à sa commercialisation.
- MP2 : Mercatique.
- MP3 : L'entreprise dans son environnement.
- MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente.
- MP5 : Techniques de vente.

Modules spécifiques à chaque option

« Produits alimentaires » :

- MP61 : Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires.
- MP71 : Terroir et qualité des produits alimentaires.
- MAP : Module d'adaptation professionnelle.
- EIE : Enseignements à l'initiative de l'établissement.

Conditions d'admission

- Troisième de collège,
- Troisième agricole,
- Seconde Professionnelle Commerce pour l'admission en 1^{ère} Pro.

Il est vivement conseillé aux élèves intéressés de prendre contact avec l'établissement ou de venir à la Journée Portes Ouvertes. Le candidat suit ensuite la procédure AFFELNET via son établissement d'origine.

Cyrille ROBERT

Coordinateur du Bac TCVPA
cyrille.robert@educagri.fr
04 77 97 72 00

Frédérique TATOT

Directrice-adjointe
frederique.tatot@educagri.fr
04 77 97 72 00

Lycée
agricole
Enseignement & formation