

# Technicien Conseil-Vente en Produits Alimentaires (TCVPA)

*Un parcours gagnant  
au service des clients.*

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

## OBJECTIFS

En comparaison à d'autres métiers commerciaux, la situation du technicien conseil-vente se caractérise par des conditions d'activité liées à : la connaissance des produits, la connaissance des marchés, la saisonnalité et ses effets sur l'activité commerciale, une évolution continue du cadre réglementaire et normatif, l'engagement des entreprises dans un processus d'innovation permanent permettant de s'adapter à l'évolution des marchés et de dégager des avantages concurrentiels.

### 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.

## CONDITIONS D'ADMISSION

- 3<sup>ème</sup> de collège, 3<sup>ème</sup> agricole
- Seconde Professionnelle Commerce pour l'admission en 1<sup>ère</sup> 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.

## POUR ALLER + LOIN

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

## LES ⊕ ...

### 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.
- 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.
- Pédagogie innovante : serious game, mises en situation, ...





# VENTE



## CONTENU DE LA FORMATION

Les élèves de 2<sup>nd</sup>e préparent le **Brevet d'Études Professionnelles Conseil-Vente « produits Alimentaires »**. Le diplôme est délivré au cours de la classe de 1<sup>ère</sup> (2<sup>ème</sup> 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.

## AIDE PERSONNALISÉE ET INDIVIDUALISÉE (A.P.I)

Il est proposé une aide personnalisée pour :

- **Renforcer les compétences transversales :** perfectionner ses méthodes de travail, gagner en autonomie.
- **Bénéficier d'un soutien ou d'un approfondissement adapté.**
- **Bénéficier d'un accompagnement dans la phase de recherche de l'entreprise** (aide au recrutement, formation aux Techniques de Recherche d'Entreprise, mise en relation avec des entreprises partenaires).

## ORGANISATION DES ÉTUDES

**20 à 22 semaines de stage sur les 3 années.**

**En classe de seconde :** la formation en milieu professionnel fait l'objet d'un stage de 4 à 6 semaines.

**En Première et Terminale :** 14 à 16 semaines en milieu professionnel, viennent compléter la formation en milieu scolaire.

### Les stages en entreprise

Il s'agit de découvrir les différents aspects des métiers de la vente de produits alimentaires et de se situer dans un environnement professionnel. Action commerciale, connaissance du produit, satisfaction du client, compétitivité tarifaire, outils de fidélisation, assortiment alimentaire, stocks, contrôles qualitatifs et quantitatifs, linéaires, opérations de gestion. Des stages à l'étranger sont possibles (Programmes Européens).

### Un stage collectif d'éducation à la santé et au développement durable.

Un stage d'une semaine ou son équivalent fractionné fait partie intégrante de la formation et vise l'éducation à la santé, à la sécurité et au développement durable en mettant l'accent sur l'action et une démarche de projet.

## CONTACTS

### Cyrille ROBERT

Coordinateur du Bac TCVPA  
cyrille.robert@educagri.fr

### Patrick GUICHARD

Directeur Adjoint  
patrick.guichard@educagri.fr

04 77 97 72 00

campus de Précieux  
www.campus-agronova.fr

Campus  
**Agronova**  
AGRO • MÉCA • VENTE



www.campus-agronova.fr