

BAC PRO

NIVEAU 4

TCV TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

**AIDE À
L'EMBAUCHE***

— 2020 - 2021 —

5000€ ou 8000€
SELON VOTRE ÂGE

*VOIR CONDITIONS



prérequis 3^{ème} ou 2nde



durée 2 ou 3 ans



formation rémunérée



formation en alternance



réseau d'entreprises
partenaires



Prise en charge
financière



Accessibilité aux personnes
en situation de handicap



LE BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION
FORME AUX FONCTIONS DE CONSEILLER-VENDEUR EN PRODUITS
ALIMENTAIRES, TANT DANS LA GRANDE DISTRIBUTION QU'EN
PETITS COMMERCE. AVEC UNE POURSUITE D'ÉTUDES, LE CANDIDAT
PEUT VISER UN POSTE DE RESPONSABLE DE RAYON. L'ÉTUDIANT
APPREND À CONNAÎTRE LES PRODUITS DE LEUR PRODUCTION À
LEUR COMMERCIALISATION, À METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES
COMMERCIALES ET À GÉRER L'APPROVISIONNEMENT.

MON PROFIL

Intéressé par le commerce, vous êtes dynamique, rigoureux et vous avez le sens du contact et des responsabilités, votre place vous attend dans un secteur qui recrute et qui permet une évolution rapide vous permettant de prendre part au développement de votre entreprise.



Métiers des Territoires
et de l'Agriculture

CFA
MTA



BAC PRO TECHNICIEN

CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION



ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Génie Alimentaire
 Mercatique
 Économie
 Gestion commerciale
 Techniques de Vente
 Pratique pro
 Pluridisciplinarité

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Français :
 Histoire Géo
 Documentation
 ESC
 Anglais
 EPS
 Mathématiques
 Physique Chimie
 Informatique
 Biologie

Métiers et perspectives de carrière

- > Commerces de la grande distribution
- > Commerces de proximité
- > Magasins bio
- > Magasins spécialisés en produits frais
- > Epicerie fines
- > Entreprises artisanales



Fonctions en entreprise

- > Mettre en œuvre les techniques de vente
- > Renseigner et conseiller
- > Réassortir le rayon
- > Connaître les caractéristiques des produits
- > Appliquer les normes d'hygiène et de sécurité
- > Participer à l'animation du magasin
- > Assurer la fidélisation des clients
- > Gérer l'approvisionnement du point de vente

Poursuite d'études

- > BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- > BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- > BTS Technico-Commercial

RÉMUNÉRATION

% du SMIC

| | Jusqu'à 17 ans inclus | De 18 à 20 ans inclus | 21 ans et + |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------|
| 1 ^{ère} année | 27% | 43% | 53% |
| 2 ^{ème} année | 39% | 51% | 61% |
| 3 ^{ème} année | 55% | 67% | 78% |

COMMENT S'INSCRIRE

- Entretien de motivation
- Réunion d'information et dossier de candidature
- Atelier CV
Lettre de motivation
Entretien
- Recherche d'une entreprise d'accueil
- Signature d'un contrat d'apprentissage = inscription

OÙ SUIVRE CETTE FORMATION ?

18 - Cher 28 - Eure et Loir



LPAP Gabriel Bridet
ANET

www.lyceeenet-cneap.fr

02 37 41 95 37

LEAP de Bengy
BENGY SUR CRAON

www.leap-bengy-sur-craon.fr

02 48 66 20 80



CENTRE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE DES MÉTIERS DES TERRITOIRES ET DE L'AGRICULTURE

2 rue de Nermont - BP 64 28202 CHATEAUDUN
02 37 44 60 60

contact.cfamta@cneap.fr
cfa-mta.fr

1 LPAP Gabriel Bridet | ANET | lyceeenet-cneap.fr

2 Franz STOCK | MIGNIERES | franz-stock.fr

3 LEAP Nermont | CHATEAUDUN | nermont.fr

4 LEAP Sainte Cécile | MONTOIRE SUR LE LOIR | lycee-saintececile.fr

5 LEAP Boissay | LE CONTROIS EN SOLOGNE | leap-boissay.fr

6 LEAP Bengy | BENGY SUR CRAON | leap-bengy-sur-craon.fr

7 LEAP St Cyran | ST CYRAN DU JAMBOT | leapstcyran.fr

