

Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance
à AZAY-LE-RIDEAU

PRÉREQUIS, MODALITÉS D'ACCÈS

- ✦ Être motivé par la vente ou le conseil client.

En classe de seconde:

- ✦ Être issu de 3ème des collèges, technologique ou de l'enseignement agricole, de CAP ou de seconde (Pro ou GT).

En classe de première:

- ✦ Être issu d'une classe de seconde professionnelle « Conseil Vente ».
- ✦ Sur dérogation de la DRAAF pour les élèves issus d'autres classes de 2^{de} ou être titulaire d'un CAP.
- ✦ Une adaptation de la formation et de la certification est possible selon le parcours en amont de l'apprenant. (Nous consulter).

Pour l'apprentissage :

→ Avoir un maître d'apprentissage et signer son contrat

→ Avoir de 16 ans à 29 ans (15 ans révolus en sortant de 3ème) Plus de précisions : site du

- ✦ [ministère du travail et de l'insertion](#).

MODALITÉS D'ACCÈS / DURÉE

✦ Recrutement / positionnement :

Entretien avec la direction ou la responsable de formation du jeune accompagné de son ou ses parents et/ou famille d'accueil, éducateur à partir de février de l'année civile.

✦ Dates, délais d'accès :

Ouverture des inscriptions : Février/mars

Début de la formation : septembre (Inscription après la rentrée nous contacter).

✦ Rythme :

- ✦ 1^{ère} année : 16 semaines de cours.
- ✦ 2^{ème} année : 19 semaines de cours.
- ✦ 3^{ème} année : comporte 20 semaines de cours.

- ✦ **Durée de la formation :** Trois ans en alternance entre la MFR et l'entreprise de stage ou d'apprentissage. Temps de formation : de 2 à 3 ans de 1360 heures à 1920 heures de formations à la MFR.

OBJECTIFS

Le diplôme est délivré par le Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté alimentaire.

- ✦ Préparer un diplôme de niveau IV associant formation générale et formation professionnelle,
- ✦ Travailler le projet professionnel et l'orientation.
- ✦ Favoriser en priorité, **l'insertion professionnelle** de proximité.
- ✦ **Confronter les jeunes aux réalités du monde du travail**, à l'issue de la formation, l'apprenant sera apte à adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client, maîtriser sa communication, gérer les priorités, travailler en équipe, faire preuve d'autonomie, de réactivité, d'initiative

MODALITE D'EVALUATION

Contrôle continu durant les années de 1ère et de terminale.

Epreuves terminales en fin de formation.

Diplôme :

Bac Pro TCVA (Niveau 4)

Durée de la formation :

3 ans

Conditions d'admission :

- en classe de seconde : sortir de 3ème
- RDV avec le directeur
- Apprentissage : Contrat signé

Lieu de formation

MFR Azay-le-Rideau

Statut de l'apprenant

- En Alternance scolaire
- Ou en apprentissage

CONTENU DE LA FORMATION

✦ Enseignement général :

Français, mathématiques, anglais, éducation physique et sportive, biologie, éducation socioculturelle, histoire, géographie, économie, hygiène et protection de la santé, informatique.

✦ Modules d'enseignements professionnels

Techniques de ventes - relations clients, l'entreprise dans son environnement économique et juridique, gestion commerciale d'un espace de vente connaissances des filières, pratiques liées aux produits alimentaires

✦ Module d'Adaptation Professionnelle

« De la terre à l'assiette! »

METHODES MOBILISEES

✦ Moyens pédagogiques :

Cours en salle de formation équipée de tableau interactif.

Travaux pratiques et mises en situation en salle pédagogique, cuisine pédagogique.

Interventions diverses : prévention aux outils du numérique, nutrition, alimentation, sexualité, prévention des risques...

✦ Méthodes :

S'appuyer sur le vécu en entreprise des apprenants.

✦ Modalités :

Présentiel, expérientiel...

SPECIFICITES DE LA FORMATION A LA MFR

✦ PSC1 et CACES 1 et 3 inclus dans la formation

A la MFR/CFA l'organisation de la formation répond aux attentes de l'apprenant ;

✦ Un suivi individualisé :

Entouré par une équipe, il est connu et reconnu, écouté et accompagné.

✦ Une pédagogie adaptée :

Inscrit dans une formation par alternance, il est valorisé par les activités en entreprise et les échanges avec les adultes.

✦ Une ambiance éducative :

Intégré dans un groupe, il apprend à vivre avec d'autres, la solidarité et le sens responsabilité

PASSERELLE, PERSPECTIVES ET DEBOUCHES

✦ Une **poursuite d'études** en BTSa Technico-Commercial, BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Gestion de PME ...

✦ S'insérer dans la vie active, emplois visés : Vendeur-Conseil, employé commercial, Adjoint au manager de rayon, chargé de clientèle, responsable commercial, responsable de rayon Création d'entreprise

FINANCEMENT ET TARIFS

✦ Les tarifs comprennent : une adhésion à l'Association MFR, des frais de dossier, des frais d'hébergement (pour les internes et demi-pensionnaires) et des frais de scolarité pour les jeunes en formation scolaire.

✦ Concernant les apprentis, l'intégralité des frais de scolarité sont pris en charge par un OPCO.

✦ Se renseigner au secrétariat pour les différentes aides possibles selon les statuts.

✦ Consulter les tarifs sur la rubrique « [Informations réglementaires](#) » du site de la MFR (onglet « La MFR »)

ACCESSIBILITE

✦ Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

✦ Pour toute information concernant les adaptations de nos formations nécessaires aux personnes en situation de handicap, contactez notre référent handicap [ici](#)

INDICATEURS DE REUSSITE

Retrouvez nos indicateurs de réussite sur notre site Internet. rubrique « [Informations réglementaires](#) » (onglet « « La MFR » »)

