

Bac Pro Technicien Conseil - Vente en alimentation

MFR
MFR "Castelfréo"



Durée : 3 ans

- 60 semaines de stages en entreprise du secteur commercial
- 55 semaines de formation à la Maison Familiale Rurale

Objectifs

Choisir un Bac Pro Technicien Conseil - Vente en alimentation, c'est :

- **vouloir** acquérir une expérience professionnelle en lien avec une formation théorique
- **être** à la recherche d'un établissement scolaire favorisant l'écoute et le partenariat des différents acteurs de la formation (élèves, familles/tuteurs, professionnels, équipe pédagogique et éducative)
- **s'épanouir** personnellement en devenant acteur de son projet professionnel
- **obtenir** une formation qualifiante de niveau IV, tremplin idéal dans la poursuite des études

Contenu

Il est abordé tant en stage qu'à la M.F.R. :

- **7 modules généraux** : Français - Anglais - Activités physiques - Vie sociale, civique et culturelle
Initiation au monde contemporain - Mathématiques et traitement de données - Physique et chimie
- **2 modules de secteur** : Moyens usuels de communication - Langages et attitudes dans les relations
- **3 modules professionnels** : Techniques de vente - Environnement du point de vente et merchandising
Connaissance des produits frais
- **Thème sociétal** : Contenu adapté aux exigences des élèves et du milieu

Au cours de la formation, les élèves préparent le **PSC1 (Prévention et Secours Civiques de niveau 1)**

Statut

- Scolaire en formation par alternance
- Possibilité de bénéficier de bourses et aides du Ministère de l'Agriculture, du Conseil Régional
- Contrat de professionnalisation en 1^{ère} et Terminale (1200 h) – statut salarié

Condition d'entrée

- Seconde : sortir de 3^{ème} générale ou de l'enseignement agricole
- Première : après une Seconde Conseil-Vente, éventuellement après une Seconde Productions Végétales-Agroéquipement, Vente Prospection Suivi de clientèle
- Être motivé par une formation par alternance
- Entretien individuel avec l'élève et sa famille ou son représentant

Examen

Le Bac Pro Technicien Conseil-Vente en alimentation est un diplôme d'état qui s'obtient :

- en contrôle continu au cours de la formation à l'établissement
- en examen final comprenant plusieurs épreuves

Vers quels métiers ?

Dans les secteurs :

- Vente traditionnelle
Tout magasin de proximité : boulangerie, charcuterie, boucherie, prêt-à-porter, outillage, TV Hifi-Vidéo...
- Vente en libre-service
Les grandes et moyennes surfaces, les supérettes...
- Vente directe (sur les marchés, à la ferme)
Producteurs-exploitants-détaillants en Produits Frais (produits laitiers, fruits et légumes, viande)

Un tremplin pour

- BTS Force de Vente
- BTS MUC (Management des Unités Commerciales)