



BAC PROFESSIONNEL TCVA

## TECHNICIEN(NE) CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION



### OBJECTIFS VISÉS

- Acquérir les techniques de vente de produits alimentaires, d'animation d'un point de vente, de gestion des produits,
- Poursuivre ses études : BTS MCO, BTS NDRC, BTS Assistant Manager, formation interne aux différentes enseignes, certificats de spécialisation, BTSa Technico-commercial,
- Entrer dans la vie active : Vendeur(se) conseil, second de rayon, adjoint de rayon, création d'entreprise, commercial(e).

### PUBLIC CONCERNÉ

Après la 3<sup>e</sup>, ou CAP, CAPa.

### MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Par apprentissage en entreprises de commercialisation de produits alimentaires.

### NOS +

- Accompagnement personnalisé,
- Structure à petits effectifs,
- Equipe disponible,
- Suivi régulier en entreprises,
- Réseau de maîtres d'apprentissage,
- Possibilité d'hébergement à la MFR durant les semaines de formation,
- SST (Sauveteur Secouriste au Travail),
- Projets d'animation et visites professionnelles.

### CONTENU

- Modules d'enseignements généraux ; français, anglais, histoire/géographie, mathématiques, sciences physiques, biologie, écologie, informatique, EPS, éducation socioculturelle,
- Modules d'enseignements professionnels : marketing, techniques de vente et de merchandising, gestion commerciale, sciences économiques, connaissance des produits alimentaires, projet collectif de vente.

### ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Formation par apprentissage de 90 semaines en entreprise sur 3 ans ou 2 ans sous conditions.

### APPRENTISSAGE MILIEU PROFESSIONNEL

- Grandes surfaces de produits alimentaires,
- Magasins de proximité et spécialisés,
- Marchés ou vente directe producteur.

# MFR

CULTIVONS LES RÉUSSITES

— Formation par alternance —

MFR-CFA DE LA VALLÉE DU RETZ  
11, rue du Pont Cheminet • 02290 AMBLENY  
03 23 74 22 63 • [mfr.ambleny@mfr.asso.fr](mailto:mfr.ambleny@mfr.asso.fr)