



BAC PROFESSIONNEL TECHNICIEN CONSEIL-VENTE EN ALIMENTATION

CONDITIONS D'ADMISSION

Accès en 2^{nde} : après la 3^{ème}

Accès en 1^{ère} : après un CAPA SMR ou une 2^{nde} générale et technologique avec dérogation, après une 1^{ère} générale.

Accès en Terminale : après l'obtention d'un autre BAC (dispense des enseignements généraux).

DEROULEMENT

Formation de 3 ans en alternance alliant milieu professionnel et école,

- En formation initiale : 15 jours en stage et 15 jours à l'école ;
- En apprentissage : 1 semaine en entreprise et 1 semaine à l'école.

Liste des structures de stage/apprentissage envisageables

- Grandes surfaces de produits alimentaires
- Boulangeries, épiceries, traiteurs
- Vente sur les marchés
- Vente à la ferme
- Tout point de vente de produits alimentaires

LES ATOUTS DE LA FORMATION

A travers la démarche pédagogique de l'alternance en MFR, vous bénéficiez :

- D'une formation théorique et d'une formation pratique,
- D'un CDD de 2 ans dans une entreprise,
- De 2 diplômes en 3 ans : le BEPA et le Bac Professionnel,
- D'un voyage d'étude
- De la gestion d'un magasin au sein de la MFR
- De l'individualisation de votre parcours afin de construire votre projet en devenant acteur de votre formation.





ENSEIGNEMENTS DISPENSES ET NOMBRE D'HEURES

SPÉCIFICITÉS PEDAGOGIQUES DE L'ALTERNANCE 210 H

Accompagnement individualisé au projet professionnel
Encadrement personnalisé des jeunes en entreprise
Préparation et exploitation des thèmes d'études

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL 755H

Techniques de vente
Gestion commerciale
Marketing
Accompagnement vers l'apprentissage - projet post-bac
Economie d'entreprise
Sciences et techniques alimentaires
Projets collectifs divers de vente
Anglais commercial

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL 975 H

Français
Anglais
Histoire - Géographie
Mathématiques
Education Socio Culturelle
Sport
Biologie
Informatique
Physique -Chimie

Soit 570 heures en 2nd et 1370 heures sur la 1^{ère} et Terminale en Apprentissage sur un total de 1940 heures.

QUE FAIRE APRES LE BAC PRO VENTE ?

Entrer dans le monde du travail

Vendeur(se) conseil en produits alimentaires
Commerçant(e)

Se spécialiser

Chef de rayon de produits alimentaires d'un point de vente
Adjoint(e) au chef de rayon de produits alimentaires
Responsable de rayon alimentaire

Continuer vers l'enseignement supérieur

BTS Commerce, chef de secteur ou Directeur commercial

