

## Un métier dans un secteur en évolution

Le titulaire du diplôme réalise la vente de produits alimentaires (frais et hors frais) selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité alimentaire et les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Il occupe un emploi dans un secteur en évolution sous l'effet de la demande des consommateurs en matière de qualité de produits, de la nécessité de protéger l'environnement et de l'évolution de la législation en termes d'hygiène, de sécurité alimentaire et d'environnement, et du développement du e-commerce.

Ses tâches varient selon la structure et le type de produit vendu.

Il peut effectuer la préparation (cuisson, coupe, réalisation de plateaux, ...) de produits frais. Il conseille la clientèle sur les produits en rayon. Il supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits alimentaires frais (fruits et légumes, viande, poisson, produits laitiers, ...) ou hors frais (épicerie, conserves, boissons, ...).

## Insertion professionnelle

Le titulaire de ce diplôme exerce son activité en contact avec les clients, en relation avec différents services et intervenants (employés de libre-service, vendeurs, fournisseurs, directeur de magasin, centrale d'achat, ...).

Il peut être embauché :

- au sein de magasins de détail en alimentation générale ou spécialisée (cave, épicerie fine, confiserie, ...),
- par des entreprises artisanales (fromagerie, boucherie, boulangerie, ...),
- dans de grandes et moyennes surfaces,
- par des producteurs ou des groupements de producteurs agricoles.

*Types d'emplois accessibles avec la formation :*

*Vendeur(euse) Epicier(e), Marchand(e) de fruits et légumes,  
Technicien conseil, Animateur(trice) des ventes, Attaché(e) commercial,  
Adjoint des ventes, Responsable de rayon produit alimentaire,  
Chef de rayon dans la grande distribution, Manager,  
Responsable des ventes en circuit-court, ...*

## Poursuite d'études

BTS Technico-commercial

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'AGROALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT

# BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION



*Le titulaire du Bac Pro TCVA applique une stratégie commerciale tout en exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle, grâce à sa connaissance des différents produits, des terroirs et de la qualité. Il met en œuvre des techniques de gestion et de vente spécifiques au secteur alimentaire, et utilise les outils numériques pour développer le e-commerce.*

Pensez à l'environnement, ne pas jeter sur la voie publique!



Unité de Formation par Apprentissage de Hyères  
32 chemin Saint-Lazare -83400 Hyères  
Tel : 04 94 00 55 64 - Email : agricampus.ufa@hotmail.fr

## ORGANISATION DE LA FORMATION

**Conditions d'admission :** avoir trouvé un employeur

(structures supports d'apprentissage : de la vente directe aux Grandes Surfaces Alimentaires...)

L'intégration peut se faire :

- ⇒ En seconde : après une 3<sup>ème</sup> générale
- ⇒ En première : après une classe de seconde, un CAP ou un diplôme de même niveau voire supérieur

### Le statut

Vous bénéficiez d'une formation rémunérée calculée en fonction d'un pourcentage du SMIC selon l'âge et l'année de formation

### Déroulement de la formation

Le cycle de formation dure 24 mois ou 36 mois, à raison de :

- 15 semaines de cours en Seconde
- 20 semaines de cours en 1<sup>ère</sup> et Terminale
- Les autres semaines se déroulent chez l'employeur - droit à congés payés

Parcours de formation	Diplômes préparés
Seconde CV Conseil Vente	En 2 <sup>nde</sup> et en 1 <sup>ère</sup> : BREVET D'ETUDES PROFESSIONNELLES AGRICOLES « TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION » (diplôme niveau V)
Première TCVA Technicien Conseil Vente en Alimentation	
Terminale TCVA Technicien Conseil Vente en Alimentation	En 1 <sup>ère</sup> et en Terminale : BAC PROFESSIONNEL « TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION » (diplôme niveau IV)

## CONTENU PEDAGOGIQUE

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde  
Langue et culture étrangère  
Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi  
Culture scientifique et technologique

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

De l'origine du produit à sa commercialisation  
Mercatique  
L'entreprise dans son environnement  
Gestion commerciale d'un espace de vente  
Techniques de vente  
Pratiques professionnelles  
Terroir et qualité des produits  
Tourisme œnogastronomique ou E-commerce

*Au cours la formation, vous apprenez à conseiller un client, grâce une bonne connaissance des produits, à mettre en œuvre des techniques de vente spécifiques et à gérer un rayon de produits alimentaires dans le respect de la réglementation.*

*Les épreuves professionnelles se déroulent en situation de travail réelles. Nos partenaires participent à la mise en œuvre des épreuves ainsi qu'à l'évaluation des candidats.*



*Le commerce en alimentation concerne : les aliments frais, stérilisés ou surgelés, les aliments possédant un signe de qualité (AOC, label dits « de terroir » et/ou « de luxe »), les aliments préparés ou transformés "façon traiteur" (frais, surgelé, conserve...), les produits d'épicerie (pâtes, riz, chocolat, huile, café, sucre...), les boissons rafraichissantes (eaux de table, jus de fruits, bières etc.), les alcools, vins et champagne.*