



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 détails 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, Epicier, Marchand de fruits et légumes, Technicien conseil, Animateur des ventes, Attaché commercial, Adjoint des ventes, Responsable de rayon produit alimentaire, Chef de rayon dans la grande distribution, Manager, Responsable des ventes en circuit-court...

Baccalauréat Professionnel 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.

FORMATIONS PAR APPRENTISSAGE
Agricampus
VAR

32, Chemin Saint-Lazare
83400 Hyères
04 94 00 55 64
apprentissage.hyeres@agricampus.fr

agricampus.com



FORMATIONS PAR APPRENTISSAGE
Agricampus
VAR



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 vente, 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, viandes, poissons, produits laitiers...) ou hors frais (épicerie, conserves, boissons...).

LE STATUT

Vous êtes salarié, rémunéré en fonction d'un pourcentage du SMIC selon l'âge et l'année de formation.

Parcours de formation	Diplômes préparés
Seconde CV Conseil Vente	<i>En Seconde et en Première :</i> Brevet d'Études Professionnelles Agricoles Conseil Vente (diplôme niveau V)
Première TCVA Technicien Conseil Vente en Alimentation	<i>En Première et en Terminale :</i> Bac Professionnel « Technicien Conseil Vente en Alimentation » (diplôme niveau IV)
Terminale TCVA Technicien Conseil Vente en Alimentation	



CONDITIONS D'ADMISSION

- Vous avez entre 16 et 29 ans révolus.
- Ou vous avez 15 ans révolus et avez suivi une classe de 3^{ème}.
- En première : après une classe de Seconde, un CAP ou un diplôme de même niveau voire supérieur.
- Avoir trouvé un employeur (structures supports d'apprentissage : de la vente directe aux grandes surfaces alimentaires...).



CONTENU DE LA FORMATION

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 et 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 de la formation, vous apprenez à conseiller un client, grâce à 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 situations réelles de travail.

Nos partenaires participent à la mise en œuvre des épreuves ainsi qu'à l'évaluation des candidats.

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 Première et Terminale,
- Les autres semaines se déroulent chez l'employeur - droit à congés payés.

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS Technico-commercial., BTS MUC, BTS NRC.

Diplôme de niveau 4

- Taux de réussite : session 2022.
- Modalités d'évaluation : CCF (Contrôles en cours de formation) + épreuves ponctuelles terminales.
- Modalités pédagogiques : Pédagogie de l'alternance avec accompagnement personnalisé en présentiel ou distanciel synchrone.
 - Outils pédagogiques : Outils numériques, mises en situations professionnelles, visites d'entreprises et de structures partenaires
- Accessibilité au public en situation de RQTH
Référente handicap : Fabienne Lambert-Paone
(mail : fabienne.lambert-paone@educagri.fr)
- Durée de la formation à l'UFA : 525h en seconde et 675 h en première et terminale.
- Délai d'accès à la formation de 15 jours, soumis à la signature d'un contrat d'apprentissage.
- Attestation d'acquisition de blocs de compétences à l'issue de la formation.
- Pour accéder au bloc de compétences, veuillez passer par ce lien :
https://www.francecompetences.fr/recherche_certificationprofessionnelle/
- Ouverture de la formation : septembre 2020.

