BAC PRO TCVA PAB
Technicien Conseil Vente en Alimentation (Produits Alimentaires et Boissons)

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
MORRE

Niveau 4 | Code RNCP : 35185 | Codes NSF : 312 | Code diplôme : 40322108 | Date d'enregistrement : 04-01-2021

Certificateur : Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire

Public concerné

Cette formation est destinée à des apprenants souhaitant intégrer un BAC PRO sous le statut d'apprenti ou de stagiaire en formation initiale.

Accessible aux apprenants en situation de handicap.

Prérequis, modalités et délai d'accès

Niveau 3ième minimum
Intérêt pour les métiers de la vente

Entretien de motivation avec l'apprenant et sa famille
Inscription sur AFFELNET pour les jeunes sortants de 3ième et dossier de candidature

Présentation générale (Problématique, intérêt)

Le titulaire du **Baccalauréat Professionnel Technicien Conseil Vente en Alimentation, Produits Alimentaires et Boissons (TCVA PAB)** a un rôle de conseil afin d'assurer la vente et la fidélisation du client. Il gère et anime l'espace de vente. Il est en charge des produits de la commande à la réception jusqu'à la vente, et intervient notamment dans le secteur des produits frais, surgelés, traiteur, vins et spiritueux et boissons sans alcool.

Objectifs

En entreprise

- Découverte de l'entreprise dans son environnement - Apprentissage des techniques de vente et de commercialisation
- Fidéliser et développer la relation client
- Animer et gérer le point de vente
- Connaissance des produits alimentaires et boissons
- Développement des capacités d'autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilité

En formation

- Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise
- Mise en place de cas pratiques et de situations concrètes en lien avec le monde de l'entreprise
- Participation à des activités pédagogiques et mise en œuvre de projets permettant le développement de connaissances et compétences professionnelles

Contenu de la formation

MODULES GENERAUX

- Mathématiques
- Physique-Chimie
- Biologie - Écologie
- Technologie Informatique et Multimédia
- Lettres / Français
- Histoire - Géographie, Enseignement Moral et Civique
- Documentation
- LV1Anglais
- Éducation physique et sportive (EPS)
- Éducation Socioculturelle
- Enseignement à l'Initiative de l'Établissement (EIE)

MODULES PROFESSIONNELS

- Etude opérationnelle du point de vente
- Expertise conseil en produits alimentaires
- Conduite de la vente
- Optimisation du fonctionnement du rayon
- Qualité et sécurité et alimentaires
- Animation commerciale
- Module d'Adaptation Professionnelle

Durée

De Septembre 2024 à Juillet 2027

Résultats

2024 : 81 % 2022 : 92 %

2023 : 67 % 2021 : 96 %

Modalité d'acquisition de la certification

Acquisition des compétences
- Evaluations individuelles écrites, théoriques et pratiques en cours de formation ;
- Evaluation et bilan au cours de la visite en entreprise ;
- Bulletins / Relevé de notes ;
- - Epreuves CCF et ponctuelles terminales de l'examen BAC PRO relevant du Ministère de l'Agriculture

Evaluation de la perception de la formation
- Temps de vie de classe (début et fin de semaine) ;
- Bilan de stage ou d'apprentissage ;
- Entretien individuel (tutorat + entretiens parents) ;
- Bilan écrit individuel et oral collectif (intermédiaire/final).

Modalités pédagogiques

+ de la MFR :

- Visites et voyages d'étude
- Interventions de professionnels
- Ressourcerie au sein de la MFR
- Plans d'études
- Accompagnement (tutorat)
- Enseignement à l'Initiative de l'Etablissement (EIE)
- Diversité des méthodes pédagogiques
- Accompagnement des entreprises et candidats dans le processus de l'apprentissage (contrats, OPCO)
- Pluralité des thématiques de stages
- Effectif restreint sur les modules professionnels

Ressources pédagogiques

- Salle de cours équipées de vidéoprojecteurs et WIFI
- Ordinateurs portables à disposition ;
- Plateforme numérique (iENT) ;
- Ecran interactif ;
- Livret d'apprentissage ou de stage.

Compétences / Capacités professionnelles visées

COMPÉTENCES GENERALES

- Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel
- Débattre à l'ère de la mondialisation
- Développer son identité culturelle
- Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
- Animer un espace de vente de produits alimentaires
- S'adapter à des enjeux particuliers

Responsable de l'action, contact

Mme **Céline COLALILLO**,
Responsable de la filière Technicien Conseil Vente
Tél : 03 81 81 33 14
Mail : celine.colalillo@mfr.asso.fr
Site web : www.mfrmorre.fr

Coût par participant

Apprentissage : prise en charge des frais de scolarité par l'OPCO

Stage : voir le contrat financier annuel

Lieu

Maison Familiale Rurale de MORRE
11 rue des planches 25 660 MORRE
@ : mfr.morre@mfr.asso.fr
📞 : 03 81 81 33 14
Site accessible aux personnes en situation de handicap
Accessibilité : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »
- Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village.
- En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon

Durée

Une semaine complète à la MFR et une semaine en entreprise selon le planning annuel
Sur l'année : 45% en cours / 55% en entreprise
Heures de formation :
1 920 heures (soit 40 semaines) en cours (MFR)
2 030 heures (soit 39 semaines) en milieu professionnel sur deux ans

Durée de la formation :
Seconde : 500 heures / En entreprise : 665 heures
Première : 675 heures / En entreprise : 630 heures
Terminale : 675 heures / En entreprise : 735 heures

Formateurs, Animateurs et intervenants

Nos formateurs sont sélectionnés en fonction de leurs compétences professionnelles et la qualité des enseignements qu'ils dispensent. La MFR de MORRE dispose d'un personnel qualifié et compétant dans la coordination pédagogique, l'animation et la gestion administrative, chargé d'assurer le bon fonctionnement du parcours et l'accompagnement individualisé des stagiaires.

Suivi de l'action

Modalité de suivi :
- Emargement par demi-journée des apprenants
- Cahier de texte (numérique accessible sur internet pour les apprenants et leurs responsables légaux et les formateurs)
- Carnet de liaison individuel complété par le stagiaire, le maître d'apprentissage et le responsable de format
- Attestation de formation
- Enquête post-formation
- Entretiens individualisés

Débouchés

- POURSUITES D'ÉTUDES :
- BTS **Technico-Commercial en Alimentation et Boissons**
- BTS **Management Commercial Opérationnel**

- MÉTIERS :
- Conseiller de vente
- Responsable d'une grande surface alimentaire
- Technico-commercial
- Adjoint ou responsable de rayon

- SECTEURS D'ACTIVITÉ :
- Grande distribution
- Épiceries, fromageries, chocolateries
- Pâtisserie, boulangerie, caviste

L'accompagnement

Le tutorat à la MFR

Chaque apprenant dispose d'un **tuteur à la MFR** qui **l'accompagne tout au long de sa formation** et lui permet d'**évoluer** dans sa vie personnelle et professionnelle. Des temps **de tutorat individualisé** et de **vie de classe** sont inclus dans la formation afin **de tisser un lien de confiance** et faire le **suivi de la scolarité** d'un apprenant.

Le lien avec les jeunes :

La MFR de Morre dispose d'un personnel qualifié et compétent chargé d'accompagner et de former les apprenants dans les meilleures conditions. Ils sont également présents en soirée lors de veillées pour partager des moments de convivialité.

Partenaires de la formation

RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES

Version 2024
Mise à jour le 01/09/2024