

BAC PRO

TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

OPTION « PRODUITS ALIMENTAIRES »

OPTION « VINS ET SPIRITUEUX »

EN APPRENTISSAGE



Le titulaire du bac pro doit être capable:

- > conseiller et vendre des produits alimentaires et vins et spiritueux
- > fidéliser la clientèle et suivre les ventes
- > animer et gérer l'espace de vente, assurer l'entretien des rayons

Vous souhaitez travailler dans la moyenne ou grande distribution dans le domaine des produits alimentaires ou vins et spiritueux. Nous vous proposons de suivre une formation diplômante dans un secteur porteur et riches en activités diverses

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir suivi une troisième, un CAP ou une 2nde générale
- Avoir de 15 à 29 ans révolus
- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Satisfaire à l'entretien de motivation et à l'examen du dossier

APTITUDES RECOMMANDEES

- Posséder le sens du contact et de la relation clientèle
- Être réactif et avoir le sens de l'adaptation
- Avoir une bonne présentation

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Grande distribution

MODALITES D'INSCRIPTION

- Rencontre lors des journées portes ouvertes ou des réunions d'information
- Envoi du dossier de candidature complété
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou d'une attestation d'engagement de l'employeur
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
- Internat mixte: en faire la demande lors de l'inscription

RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine chez l'employeur

1 semaine au centre de formation (20 semaines /an)

DEBOUCHES

Parcours post-diplôme: BTS MCO, NDRC, TC

Insertion professionnelle: vendeur puis chef de rayon dans son domaine de spécialisation

FORMATION

Code diplôme: 40322107

Parcours structuré en 3 années de formation:

1. Seconde professionnelle
2. 1^{ère} professionnelle
3. Terminale professionnelle

Enseignement général et scientifique:

Bloc 1: français et documentation

Bloc 2: histoire-géographie

Bloc 3: éducation socio-culturelle

Bloc 4: mathématiques

Bloc 5: physique/chimie

Bloc 6: biologie/écologie

Bloc 7: langue vivante: anglais

Bloc 8: éducation physique et sportive

Enseignement professionnel:

Bloc 9: De l'origine du produit à sa commercialisation,

Bloc 10: Mercatique,

Bloc 11: L'entreprise dans son environnement,

Bloc 12: Gestion de l'espace de vente dans le cadre de l'hygiène et de la sécurité

Bloc 13: Techniques de vente en produits alimentaires

Bloc 14: Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires ou aux vins et spiritueux,

Bloc 15: Terroir et qualité

Mode d'évaluation:

- Au cours de l'année: devoir sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînement

- Obtention du diplôme: par contrôle continu en cours de formation et examen final

MODALITES D'EVALUATION

| EPREUVE | Coeff | Modalité | Forme |
|---|------------|-------------|---------------------------|
| E1: Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste, et compréhension du monde <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle • Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel • Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer | 1 | CCF* | Écrit Pratique et oral |
| <ul style="list-style-type: none"> • Argumenter un point de vue • Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie. | 2 1 | EPT* | |
| E2: Langue et culture étrangère <ul style="list-style-type: none"> • Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle | 1 | CCF | Écrit et oral |
| E3: Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES <ul style="list-style-type: none"> • Développer sa motricité | 1 | CCF | Pratique |
| E4: Culture scientifique et technologique <ul style="list-style-type: none"> • Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et raisonnements mathématiques • Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome • Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et raisonnements de la physique et de la chimie • Expliquer des enjeux liés au monde vivant | 1.5 2.5 | EPT CCF | Écrit et pratique |
| E5: Choix techniques <ul style="list-style-type: none"> • Conseiller le client sur les produits alimentaires ou les vins et spiritueux | 2 | EPT | Écrit |
| E6: Expérience en milieu professionnel <ul style="list-style-type: none"> • Situer l'entreprise dans son environnement professionnel • Communiquer en situation professionnelle • Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise | 3 | EPT Oral | Oral |
| E7: Pratiques professionnelles <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires • Gérer un rayon de produits alimentaire dans le respect de la réglementation et de la sécurité • Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires vendus dans une perspective de durabilité • S'adapter à des enjeux professionnels particuliers | 5 | CCF | Écrit Pratique Oral |
| E7: Pratiques professionnelles <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en œuvre des techniques de vente vins et spiritueux • Gérer un rayon de vins et spiritueux dans le respect de la réglementation et de la sécurité • Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux vins et spiritueux vendus dans une perspective de durabilité • S'adapter à des enjeux professionnels particuliers | 5 | CCF | Écrit Pratique Oral |

* CCF: Contrôle en Cours de Formation

* EPT: Epreuve ponctuelle Terminale

Afin d'aider l'alternant à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre:

- ⇒ Evaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, devoirs surveillés, productions personnelles, entraînements des épreuves)
- ⇒ Evaluation en entreprise (entretiens triparties avec le maître d'apprentissage)
- ⇒ Evaluation formative et certificative, suivi individualisé de la progression jusqu'à l'inscription à la certification visée

MODALITÉS FINANCIERES

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti

Seuls les manuels scolaires et la demi-pension sont facturés. Ainsi que l'internat, pour ceux qui le souhaitent.

REMUNERATION DE L'APPRENTI

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC.

| | 16 à 17 ans | 18 à 20 ans | 21 à 25 ans | 26 ans et plus |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|--|
| 1 ^{ère} année | 27% du SMIC | 43% du SMIC | 53% du SMIC | Salaire le plus élevé entre le SMIC et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage |
| 2 ^{ème} année | 39% du SMIC | 51% du SMIC | 61% du SMIC | |
| 3 ^{ème} année | 55% du SMIC | 67% du SMIC | 78% du SMIC | |

INFOS PRATIQUES

Comment nous contacter ?

Lycée Le Buat
21 rue du Buat • 78580 Maule

> Accueil:

Tél: 01 30 90 82 10 / mail: maule@cneap.fr

> Mme Guyot

Responsable des formations par apprentissage:

Tél: 07.87.95.47.19 / mail: caroline.guyot@cneap.fr

> M Cronier

Chargé de liaison entreprises:

Tél: 07.57.44.10.21 / mail: christophe.cronier@cneap.fr

Horaires du secrétariat

Du lundi au vendredi : de 8h à 12h et de 13h30 à 17h30

Accès par transport

En voiture

Autoroute A13, sortie Epône puis direction Maule

En bus

Bus "Express 14" de Verneuil ou d'Orgeval,
direction La Défense

En train

Gare Paris-St Lazare : direction Mantes-la-Jolie
(ligne J) -

Correspondance à Epône pour arrêt Maule (ligne N)

Gare Paris-Montparnasse : direction Mantes-la-Jolie
(ligne N) arrêt Maule.

