



### METHODES PEDAGOGIQUES MOBILISEES

- Pédagogie de l'alternance propre aux MFR qui repose sur la collaboration étroite avec le milieu socio-professionnel
- Accompagnement scolaire, professionnel et social individualisé

### TARIFS DE LA FORMATION

- Formation **GRATUITE** pour l'apprenti
- Frais de vie résidentielle (hébergement et restauration) nous consulter.

*« Cette formation sera et restera une excellente période que ce soit sur le plan humain et pédagogique. Cela permet de mettre en valeur le travail des élèves et aussi ceux des producteurs »*

*Axel ancien élève de TCVA*

**Maison Familiale Rurale GELLES**



5, route du Calvaire – 63740 GELLES – 04.73.87.83.07

[mfr.gelles@mfr.asso.fr](mailto:mfr.gelles@mfr.asso.fr) - <https://mfr-gelles.fr/>

Mise à jour le 25/01/2024



## BAC PROFESSIONNEL

# TECHNICIEN CONSEIL VENTE

EN ALIMENTATION (PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)



**Formation EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE**



Délivré par le Ministère de l'Agriculture  
Arrêté de 8/10/2020  
Conditions d'obtention du diplôme - JO du 17/10/2020  
Code NSF : 312 : commerce-vente  
Formacodes : 34525 vente produits alimentaires  
34513 vente vins et spiritueux  
RNCP N° 35185

### **PUBLIC CONCERNE ET PRE REQUIS**

- Classe de 3<sup>è</sup> (inscription sur AFFELNET) ou
- Être titulaire d'un CAP ou
- Avoir fait une 2<sup>nd</sup>e professionnelle

### **PUBLIC EN SITUATION DE HANDICAP**



- Entretien avec la référente H+, étude d'adaptation et d'accessibilité à la formation selon le handicap
- Tous nos bâtiments sont de plain-pied et aux normes d'accessibilité PMR, 3 chambres individuelles PMR

### **MODALITES ET DELAIS D'INSCRIPTION**

- Avoir un projet professionnel en commerce
- Entretien individuel, avec le responsable de formation et la direction
- Adhérer à l'association MFR de Gelles, 17 € annuel
- Inscription selon règles spécifiques à chaque statut
- Candidats reçus tout au long de l'année et orientation sur les formations en fonction des dates d'ouverture

### **INDICATEURS 2023**

Taux de réussite : 100%  
Taux de rupture : 0%  
Taux d'insertion : 100% (dont 50% en poursuite d'études et 50% en emploi)  
Taux d'abandon : 0%  
Taux de satisfaction : 96%

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Gérer des stocks
- Animer un rayon
- Faire progresser le chiffre d'affaires
- Développer la clientèle
- Organiser son planning de travail et éventuellement celui d'une équipe

### **MODALITES D'EVALUATION**

- Contrôle Continu en Cours de Formation
- Epreuves Terminales

## **CONTENU DE LA FORMATION**

### **Modules d'enseignement général**

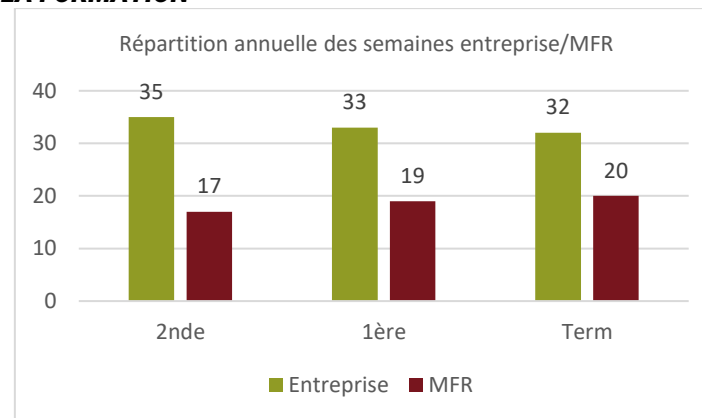
- MG1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde
- MG2 : Langue et culture étrangères
- MG3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi 112h
- MG4 : Culture scientifique et technologique

### **Modules d'enseignement professionnel**

- MP1 : Etude opérationnelle du point de vente
- MP2 : Expertise conseil en produits alimentaires
- MP3 : Conduite de la vente
- MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon
- MP5 : Qualité et sécurité alimentaires
- MP6 : Animation Commerciale
- MAP : Module d'adaptation professionnelle (marché de terroir)



## **DUREE DE LA FORMATION**



Dont 1 semaine de voyage d'étude en terminale.

1900h d'enseignement sur 3 ans

### **PASSERELLES ET DEBOUCHES**

- Poursuite d'étude vers un BTS\* ou Certificat de Spécialisation
- Responsable de rayon
- Gestionnaire de rayon
- Technico-commercial
- Technicien-conseil...

\*Brevet de Technicien Supérieur

