



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

Classes	Frais d'inscription	Frais de scolarité	Frais de pension	Frais divers Assurance...
2nde	50€	953€	1050€	98€
1ère	50€	979€	1064€	98€
Term	50€	1100€	1120€	98€

Pour la demi-pension, 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 - <https://mfr-gelles.fr/>

Mise à jour 25/01/2024



BAC PROFESSIONNEL

TECHNICIEN CONSEIL VENTE

EN ALIMENTATION (PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)



Formation initiale par ALTERNANCE

Délicé par le Ministère de l'Agriculture
Arrété 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 3è (inscription sur AFFELNET) ou
- Être titulaire d'un CAP ou
- Avoir fait une 2nde 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 emploi et 50% en poursuite d'études)
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

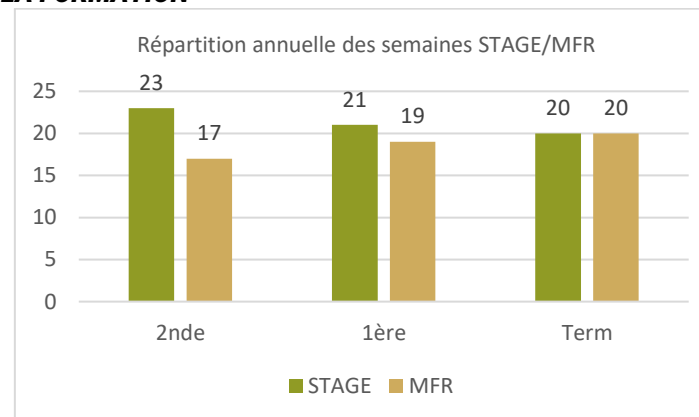
Modules d'enseignement général

- 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.

Soit 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

