

<p><b>Public concerné, nombre,</b></p>	<p>Jeunes et adultes de 16 à 30 ans motivés par les métiers du commerce alimentaire, ayant le sens du contact, une présentation soignée. Pour les jeunes de 15 ans, l'intégration peut se faire après une 3<sup>ème</sup> de collège. Toute personne possédant un CAP, un BAC</p>
<p><b>Prérequis, modalités et délai d'accès</b></p>	<p><b>Pré requis</b> - Etre issu d'une classe de 3<sup>ème</sup> pour entrer en seconde - Après une seconde Générale, technologique, professionnelle, un C.A.P, un B.E.P, un BAC, entrée en 1<sup>ère</sup> - Entretien individuel de motivation avec l'élève et sa famille ou son représentant</p> <p><b>Modalités et délai d'accès</b> - Etre motivé par une formation en alternance - Si statut/apprentissage, avoir signé un contrat avec un employeur - Aménagement du parcours selon le profil du candidat en termes d'expériences et de diplômes - Entrée et sortie permanente possible</p> <p>Formation accessible à toute personne en situation de handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite.</p>
<p><b>Présentation générale (problématique, intérêt)</b></p>	<p>Sous l'appellation "alimentation" nous entendons en particulier :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- les aliments frais, ultra frais, crus frais prêts à l'emploi, stérilisés, surgelés,</li> <li>- les produits d'épicerie, les boissons, les alcools, vins et champagne</li> <li>- les aliments possédant un signe de qualité : AOC, label ; dits "de terroir" et/ou «de luxe»,</li> <li>- les aliments préparés, transformés "façon traiteur" (frais, surgelé, conserve...),</li> </ul> <p>Ces produits peuvent être fabriqués par les entreprises de l'industrie alimentaire ou par des unités artisanales. Le périmètre des activités commerciales est relativement large : vente au détail en direct ou dans des magasins de grandes et moyennes distribution, vente à distance...</p> <p>Le secteur se renouvelle en permanence sous l'effet conjugué de la demande constante des consommateurs en matière de qualité de produits, de la nécessité de protéger l'environnement et de l'évolution de la législation en matière d'hygiène, de sécurité alimentaire et d'environnement.</p> <p>S'ajoutent trois tendances :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- l'élargissement de l'offre de services : le service traiteur ou buffet</li> <li>- Le développement de l'e-commerce</li> <li>- Le développement du service à domicile.</li> </ul>
<p><b>Objectifs</b></p>	<p>Le technicien conseil, vente en alimentation applique la politique de vente de son organisation tout en exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle. La formation s'articule autour de 5 grandes fonctions :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 - Mettre en œuvre et organiser des activités commerciales</li> <li>2 - Gérer la réception, l'organisation et l'approvisionnement de la marchandise</li> <li>3 - Appliquer des techniques d'animation, de communication, de vente et de conseil</li> <li>4 - Valoriser des pratiques durables</li> <li>5 - Procurer des conseils de vente des produits alimentaires</li> </ol>

<p><b>Compétences / Capacités professionnelles visées</b></p>	<p><b><u>Capacités professionnelles</u></b>  C5- Conseiller le client sur les produits alimentaires  C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel  C7- Communiquer en situation professionnelle  C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise  C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires  C10- Gérer un rayon de produits alimentaires dans le respect de la réglementation et de la sécurité  C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires vendus dans une perspective de durabilité  C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p> <p><b><u>Capacités Générales</u></b>  C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles  C2- Communiquer dans une langue étrangère, situations courantes de la vie professionnelle  C3- Développer sa motricité  C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</p>
<p><b>Contenu</b></p>	<p><b><u>Modules d'enseignement général</u></b>  MG1 : Français, développement durable  MG2 : Anglais  MG3 : EPS, activités artistiques, santé, sécurité au travail  MG4 : Mathématiques, sciences physiques, chimie</p> <p><b><u>Modules d'enseignement professionnel</u></b>  MP1 : De l'origine du produit à sa commercialisation  MP2 : Mercatique  MP3 : L'entreprise dans son environnement, développement durable  MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente  MP5 : Techniques de vente  MP6 : Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires, santé, sécurité au travail  MP71 : Terroir et qualité des produits alimentaires  MAP : Module d'adaptation professionnelle (contenu adapté aux exigences du territoire et des besoins des apprenants)</p> <p><b>Le plus de la formation : PSC1</b> (Prévention et Secours Civiques de niveau 1)</p>
<p><b>Modalités pédagogiques</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- une pédagogie de l'alternance (Entreprise/MFR/responsable légal) avec des études professionnelles lors des périodes en entreprise</li> <li>- des cours en présentiel ou à distance selon les exigences nationales</li> <li>- un suivi individualisé avec des temps d'échange organisés avec le formateur, le tuteur, l'apprenant pour évaluer la progression du parcours de formation</li> <li>- une démarche projet conduite avec les partenaires du territoire</li> <li>- des enseignements généraux, professionnels et pratiques (plateau technique professionnel, informatique)</li> <li>- des visites en entreprises, des interventions de professionnels</li> <li>- un accès au CDR permanent</li> <li>- un voyage d'étude par année de formation</li> </ul>

<p><b>Valeur Ajoutée du parcours de formation</b></p>	<p><b>Choisir un BAC PRO Vente c'est :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vouloir acquérir une expérience professionnelle en lien avec une formation théorique</li> <li>- être à la recherche d'un établissement scolaire favorisant l'écoute et le partenariat des différents acteurs de la formation (élèves, familles/tuteurs, professionnels, équipe pédagogique et éducative)</li> <li>- être accompagné dans la construction de son projet professionnel</li> <li>- s'épanouir personnellement en devenant acteur de son projet professionnel</li> <li>- obtenir une formation qualifiante de niveau 4, tremplin idéal pour la poursuite d'études.</li> <li>- une vie résidentielle responsabilisant, apprentissage de la citoyenneté</li> <li>- une attention individualisée pour permettre à chacun de s'étoffer humainement et professionnellement</li> </ul>
<p><b>Durée</b></p>	<p>En alternance pour l'année de seconde avec possibilité du statut/apprentissage, pour la 1ère et Terminale.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 68 semaines en entreprise             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sde : 24</li> <li>➤ 1<sup>ère</sup> : 23</li> <li>➤ terminale : 21</li> </ul> </li> <li>- 52 semaines de formation à la Maison Familiale Rurale (1900h)             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sde : 570h</li> <li>➤ 1<sup>ère</sup> : 610h</li> <li>➤ terminale : 720h</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Dates</b></p>	<p>Septembre 2020 à juin 2023</p>
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>MFR - 23 Route de Genneteil – Noyant - 49490 NOYANT VILLAGES <a href="tel:0241821074">02 41 82 10 74</a> - <a href="mailto:mfr.noyant@mfr.asso.fr">mfr.noyant@mfr.asso.fr</a></p>
<p><b>Coût par participant</b></p>	<p>Pour les apprentis, prise en charge des frais pédagogiques par l'OPCO et une partie des frais de restauration et d'hébergement Pour les jeunes sous statut scolaire, nous contacter.</p>
<p><b>Responsable de l'action, Contact</b></p>	<p>Simon DUBOIS - <a href="mailto:simon.dubois@mfr.asso.fr">simon.dubois@mfr.asso.fr</a> Marie DECLERCK - <a href="mailto:marie.declerck@mfr.asso.fr">marie.declerck@mfr.asso.fr</a> Annabelle SEILLE - <a href="mailto:annabelle.seille@mfr.asso.fr">annabelle.seille@mfr.asso.fr</a></p>
<p><b>Formateurs, animateurs et intervenants</b></p>	<p>Annabelle SEILLE : référente personne en situation d'handicap et sociale – <a href="mailto:annabelle.seille@mfr.asso.fr">annabelle.seille@mfr.asso.fr</a> Jérôme THUILLIER : Mathématiques / Sciences Référent pédagogique et qualité Julien MARTIN : Sport / Bio-sport / Techniques professionnelles Laurent ROINE : Techniques professionnelles / ESC Marie DECLERCK : Anglais / Sciences/ Techniques Professionnelles référente mobilité – <a href="mailto:marie.declerck@mfr.asso.fr">marie.declerck@mfr.asso.fr</a> Nathalie MARINGUES : Techniques Professionnelles Simon DUBOIS : Matières littéraires</p>

<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<p>Cahier de liaison entre les 3 parties prenantes (Entreprise/Responsable légal/MFR) Emargement à la ½ journée à la MFR</p>
<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<p>Le BAC Prof TCVA s'obtient :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- évaluation des capacités dans le cadre du contrôle en cours de formation (CCF)</li> <li>- en examen final comprenant 1 épreuve écrite et la soutenance du dossier professionnel.</li> </ul> <p>Pour les candidats ayant déjà un niveau 4, seul les capacités professionnelles seront évaluées.</p> <p>Une évaluation de satisfaction des participants sera réalisée en fin de parcours de formation à l'écrit et à l'oral. Une enquête pour connaître le devenir des bénéficiaires sera réalisée à 6 mois.</p>
<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<p><b><u>Vers quels métiers ?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>vente traditionnelle</b> : magasin de proximité : boulangerie, charcuterie, boucherie, prêt-à-porter, outillage, TV Hifi-Vidéo...</li> <li>- <b>vente en libre-service</b> : Les grandes et moyennes surfaces, les supérettes...</li> <li>- <b>vente directe</b> : (sur les marchés, à la ferme) Producteurs-exploitants-détaillants en Produits Frais (produits laitiers, fruits et légumes, viande)</li> </ul> <p><b><u>Vers quelles formations ?</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- BTS Force de vente ? NDRC (négociation et digitalisation de la relation client)</li> <li>- BTS MUC (Management des Unités Commerciales) MCO (management commercial opérationnel)</li> <li>- CQP</li> <li>- CS</li> </ul>