Fiche Formation Bac Pro TCVa/b

BAC Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation,
Option Alimentation et boissons RNCP 41938 (01/09/2026)
Certifié par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire

Public concerné, nombre,	• 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 3ème de collège. • Toute personne possédant un CAP, un BAC
Prérequis, modalités et délai d'accès	**Pré requis** • Être issu d'une classe de 3ème pour entrer en seconde • Après une seconde Générale, technologique, professionnelle, un C.A.P, un BAC, entrée en 1ère • Entretien individuel de motivation avec l'élève et sa famille ou son représentant • Maitrise de la langue française. **Modalités et délai d'accès** • Être 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 • Réalisation d'un positionnement en classe de 1ère → *Formation accessible à toute personne en situation de handicap, locaux adaptés pour les personnes à mobilité réduite.*
Présentation générale (problématique, intérêt)	Sous l'appellation "alimentation" nous entendons en particulier : • Les aliments frais, ultra frais, crus frais prêts à l'emploi, stérilisés, surgelés, • Les produits d'épicerie, les boissons, les alcools, vins et champagne • Les aliments possédant un signe de qualité : AOC, label ; dits "de terroir" et/ou «de luxe", • Les aliments préparés, transformés "façon traiteur" (frais, surgelé, conserve...), 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… 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. S'ajoutent trois tendances : • L'élargissement de l'offre de services : le service traiteur ou buffet • Le développement de l'e-commerce • Le développement du service à domicile.

Fiche Formation Bac Pro TCVa/b

Objectifs	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 : 1 - Mettre en œuvre et organiser des activités commerciales 2 - Gérer la réception, l'organisation et l'approvisionnement de la marchandise 3 - Appliquer des techniques d'animation, de communication, de vente et de conseil 4 - Valoriser des pratiques durables 5 - Procurer des conseils de vente des produits alimentaires
Compétences / Capacités professionnelles visées	**Capacités Générales** **MG1** C1- « Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel » • C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique • C1.2 Etudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre • C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène **MG2** C2- « Débattre à l'ère de la mondialisation » • C2.1 Analyser l'information • C2.2 Elaborer une pensée construite • C2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuancé. **MG3** C3- « Développer son identité culturelle » • C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune • C3.2 Positionner son projet professionnel • C3.3 Communiquer avec le monde **MG4** C4- « Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles » • C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire • C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif • C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif **Capacités professionnelles** C5- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon • C5.1 Situer le produit sur le marché • C5.2 Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit C6- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente • C6.1 Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie • C6.2 Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale C7- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier • C7.1 Conseiller un client • C7.2 Réaliser une vente C8- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires • C8.1 Gérer le rayon et son approvisionnement • C8.2 Préparer à la vente des produits C9- Animer un espace de vente de produits alimentaires • C9.1 Installer des espaces de vente promotionnels • C9.2 Organiser des animations autour des produits alimentaires C10- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers
Modalités pédagogiques	• Une pédagogie de l'alternance (Entreprise/MFR/responsable légal) avec des études professionnelles lors des périodes en entreprise • Des cours en présentiel ou à distance selon les exigences nationales • Un suivi individualisé avec des temps d'échange organisés avec le formateur, le tuteur, l'apprenant pour évaluer la progression du parcours de formation • Une démarche projet conduite avec les partenaires du territoire • Des enseignements généraux, professionnels et pratiques (plateau technique professionnel, informatique) • Des visites en entreprises, des interventions de professionnels • Un accès au CDR permanent • ERASMUS+ : Stage de 3 semaines dans un pays d'Europe au cours de la formation

Fiche Formation Bac Pro TCVa/b

Valeur Ajoutée du parcours de formation	**Choisir un BAC PRO Vente c'est :** • Vouloir acquérir une expérience professionnelle en lien avec une formation théorique • 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) • Être accompagné dans la construction de son projet professionnel • S'épanouir personnellement en devenant acteur de son projet professionnel • Obtenir une formation qualifiante de niveau 4, tremplin idéal pour la poursuite d'études. • Une vie résidentielle responsabilisant, apprentissage de la citoyenneté • Une attention individualisée pour permettre à chacun de s'étoffer humainement et professionnellement
Durée	En alternance pour l'année de seconde avec possibilité du statut/apprentissage, pour la 1ère et Terminale. - 68 semaines en entreprise ➢ 2nde : 24 ➢1ère : 23 ➢Tale : 21 52 semaines de formation à la Maison Familiale Rurale (1850h ou 1900h en FIS) ➢ 2nde : 560h ➢1ère : 595h ➢Tale : 695h
Dates	Septembre 2026 à Juin 2029 Septembre 2027 à Juin 2030
Lieu(x)	MFR-CFA NOYANT-VILLAGES 23 Route de Genneteil – Noyant – 49490 NOYANT VILLAGES 02 41 82 10 74 - mfr.noyant@mfr.asso.fr
Coût par participant	Pour les apprentis, prise en charge des frais pédagogiques par l'OPCO et une partie des frais de restauration et d'hébergement Nous contacter.
Responsable de l'action, Contact	Laurent ROINE – laurent.roine@mfr.asso.fr
Formateurs, Animateurs et intervenants	Alban LETOURNEUX – alban.letourneux@mfr.asso.fr Valerie RABOUAN : référente personne en situation d'handicap et sociale valerie.rabouan@mfr.asso.fr Julien MARTIN : référent mobilité – julien.martin@mfr.asso.fr Marie DECLERCK : moniteurs matières générales et professionnelles Laurent ROINE : moniteurs matières générales et professionnelles Lucas BERTHAULT : Référent PIX, moniteur matières générales et professionnelles Amandine LEGER-LAGOUTE : monitrice matières générales et professionnelles Céline BOUDET : monitrice matières générales et professionnelles

Fiche Formation Bac Pro TCVa/b

Suivi de l'action	Cahier de liaison entre les 3 parties prenantes (Entreprise/Responsable légal/MFR) Emargement à la ½ journée à la MFR
Evaluation de l'action	Le BAC Prof TCVA s'obtient : • Évaluation des capacités dans le cadre du contrôle en cours de formation (CCF) • En examen final comprenant 4 épreuves écrites et la soutenance du dossier professionnel. Pour les candidats ayant déjà un niveau 4, seules les capacités professionnelles seront évaluées. 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.
Passerelles et débouchés possibles	**Vers quels métiers ?** - **vente traditionnelle :** magasin de proximité : boulangerie, charcuterie, boucherie, prêt-à-porter, outillage, TV Hifi-Vidéo… - **vente en libre-service** : Les grandes et moyennes surfaces, les supérettes... - **vente directe** : (sur les marchés, à la ferme) Producteurs-exploitants-détaillants en Produits Frais (produits laitiers, fruits et légumes, viande) **Vers quelles formations ?** - BTS Force de vente ? NDRC (négociation et digitalisation de la relation client) - BTS MUC (Management des Unités Commerciales) MCO (management commercial opérationnel) - CQP - CS