



# BAC PRO TCVA

## TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

L'alternance **MFR**  
PRENDRE SON AVENIR  
EN MAIN !

FORMATION SOUS CONTRAT SCOLAIRE  
OU

FORMATION SOUS CONTRAT D'APPRENTISSAGE

### Les objectifs

- Obtenir un diplôme de niveau IV en même temps qu'une expérience professionnelle solide
- Acquérir des connaissances et des compétences dans la gestion des produits, l'animation d'un point de vente, les techniques de vente
- Former des vendeurs-conseils à double compétence : maîtrise des techniques générales de la vente et spécialiste de la vente de produits alimentaires



### Compétences développées

- Préparer et contrôler la vente de produits alimentaires
- Approvisionner et aménager un rayon
- Conseiller les clients sur les produits alimentaires
- Gérer le rayon (commandes, stocks...)

### Contenu (sur 3 ans)

#### En entreprise

En 2<sup>nd</sup>e, les élèves ont un statut scolaire et réalisent des stages dans les structures suivantes :

- Supermarchés, Hypermarchés
- Grandes et moyennes surfaces
- Magasins de vente directe de producteurs
- Magasins de proximité
- Magasins spécialisés : épicerie fine, confiserie, entreprises artisanales...

Ils participent à la mise en rayon, au facings, au réapprovisionnement, à l'implantation, à la gestion et l'entretien du rayon, à la réalisation de commandes, la gestion des stocks...

En 1<sup>ère</sup> et en Terminale, ils ont signé un contrat d'apprentissage et ont un statut de salarié d'une entreprise à part entière. Le temps de travail de l'apprenti est identique à celui des autres salariés incluant le temps de présence dans le centre de formation.

Le contrat d'apprentissage est destiné aux jeunes âgés de 16 à 25 ans qui gagnent entre 37 et 78% du SMIC selon l'âge et la classe.

#### En MFR

• **Des enseignements généraux**  
Français, anglais, histoire-géographie, mathématiques, physique-chimie, biologie-écologie, informatique, éducation physique et sportive, éducation socio-culturelle.

• **Des enseignements professionnels**  
Marketing, techniques de vente et de merchandising, management et gestion commerciale, sciences économiques, connaissance des produits alimentaires.



#### FORMATION APPRENTISSAGE

Les jeunes sont en alternance sous le statut de l'apprentissage. Leur contrat de travail leur permet de percevoir un salaire qui varie en fonction de l'âge et de l'année de formation.

#### FORMATION SCOLAIRE

Les jeunes sont en alternance sous statut scolaire. Les MFR sont sous contrat avec le Ministère de l'Agriculture. De la 4<sup>ème</sup> au BTS, les familles peuvent recevoir des bourses d'études.

CONSEIL, VENTE, COMMERCE



## Conditions d'admission



**En seconde professionnelle** : après une classe de 3<sup>ème</sup> générale, technologique ou de l'Enseignement Agricole, un CAP ou un CAPA.

**En Première** : après un CAP, BEP ou BEPA, une 2<sup>ème</sup> générale ou technologique, ou une 2<sup>ème</sup> professionnelle.

Un entretien de motivation préalable à l'entrée en formation est nécessaire entre le jeune, le responsable de la formation et / ou la directrice de la MFR.

### Qualités requises, centre d'intérêts :

- Dynamisme ; Sens du contact humain ; Motivation

## Témoignage...

« C'est l'alternance qui m'a redonné goût à l'école.

*En 3<sup>ème</sup> j'ai eu l'occasion de faire un stage dans le secteur de la vente, ça a été une révélation pour moi. J'ai choisi de faire une seconde en Bac Pro TCVA à la MFR de Jarnac, et après 4 nouveaux stages dans la vente, j'étais sûr que j'étais dans la bonne voie.*

*Trouver un maître d'apprentissage n'a pas été facile mais je n'ai pas baissé les bras. Je suis salarié dans un hypermarché, je travaille dans plusieurs rayons. Je suis polyvalent, mon travail n'est pas le même d'une semaine à l'autre.*

*C'est agréable d'avoir un salaire à 17 ans et après deux ans je sais que j'aurai une véritable expérience professionnelle. »*

**Antoine, MFR JARNAC**

## Après la formation



### Poursuite des études :

- BTS MUC (Management des Unités Commerciales)
- BTS NRC (Négociation de la Relation Clientèle)
- BTS Assistant Manager
- BTS Assistant Gestion PMI – PME

### Vie active, les métiers :

- Employé libre-service qualifié
- Vendeur conseil en magasin ou en boutique
- Vendeur ou adjoint au manager de rayon dans la grande distribution (possibilité de formation en interne)
- Création d'entreprise
- Commercial

## Nos plus...

- Plus de 70 semaines en entreprise sur les 3 années de formation
- Des visites régulières en entreprise
- Des interventions de professionnels pour compléter les cours
- Un réseau de maîtres de stage et de maîtres d'apprentissage
- Des mises en application (simulations d'entretien d'embauche, dégustations de produits face à un jury, participation à la braderie des commerçants de Jarnac, ...)
- Un voyage d'étude pour étudier de nouvelles filières professionnelles.



## LIEU DE FORMATION

L'alternance **MFR**  
PRENDRE SON AVENIR  
EN MAIN !

### • MFR Jarnac

12 Rue Ernest Merlin 16200 Jarnac – Tél. **05 45 35 37 64** – Fax : 05 45 35 37 07  
E-mail : [mfr.jarnac@mfr.asso.fr](mailto:mfr.jarnac@mfr.asso.fr)

Ligne de bus régulière « ANGOULEME – COGNAC »

Navette de la gare de JARNAC le lundi et le vendredi pour les élèves internes

Fédération départementale  
des MFR de la Charente  
75 impasse Joseph Niépce  
16000 Angoulême  
Tél 05 45 25 92 95  
E-mail : [fd.16@mfr.asso.fr](mailto:fd.16@mfr.asso.fr)

[www.charente.mfr.fr](http://www.charente.mfr.fr)

CHARENTE  
LE DÉPARTEMENT



Erasmus+

