

VENTE
COMMERCE



TCVA

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
Formation par alternance
A JARNAC

BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

Formation sous **statut scolaire en Alternance** en classe de 2nde pro et sous **contrat d'apprentissage** en 1^{ère} et Terminale
RNCP 13939

OBJECTIFS

- Obtenir un diplôme de niveau 4 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

COMPETENCES 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...)

PUBLIC CONCERNÉ , CONDITIONS D'ACCÈS

Entrée en 2nde professionnelle

- Après en classe de 3^{ème} générale, technologique, 3^{ème} de l'Enseignement Agricole, CAP, 2nde Générale, réorientation.

Entrée en 1^{ère} professionnelle

- Après un CAP, BEP, ou BEPA, une 2nde générale ou technologique ou une 2nde professionnelle

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

Qualités requises, centre d'intérêts :

- Dynamisme
- Sens du contact humain
- Motivation



La MFR dispose de deux référents handicap, nous consulter pour adapter votre parcours



CONTACT

MFR JARNAC

12 rue Ernest Merlin
16200 JARNAC

Tel : **05 45 35 37 64**

mfr.jarnac@mfr.asso.fr

SIRET : 337 780 639 00023

N° Activité : 54 16 00187 16

La MFR de Jarnac a obtenu la certification qualité "QUALIOP1" délivrée au titre des catégories :

**ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS PERMETTANT DE FAIRE VALIDER LES
ACQUIS DE L'EXPÉRIENCE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE**

 **jarnac.mfr.fr**

VENTE COMMERCER



TCVA

Le vendeur de Produits Alimentaires exerce en :

- Petites, moyennes ou grandes surface de produits alimentaires
- Épiceries et magasins bio
- Boulangeries et chocolateries

APRES LA FORMATION

Poursuite des études :

- BTS MCO (*Management Commercial Opérationnel*)
- BTS NDRC (*Négociation et Digitalisation de la Relation Client*)
- BTS Assistant Manager
- BTS Assistant Gestion PMI-PME

Vie active, les métiers :

- Employé de 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



CONSULTER LES INDICATEURS
DE MESURE DE LA QUALITÉ DE
CETTE FORMATION SUR NOTRE
SITE INTERNET

**Un véritable passeport
pour réussir dans le
secteur de la
VENTE EN ALIMENTAIRE**



Sous réserve de modification en cours d'année
V200122



MFR

CULTIVONS LES RÉUSSITES

Formation par alternance A JARNAC

LA FORMATION

50%

ENTREPRISE

50%

MFR

EN ENTREPRISE

En 2^{nde}, 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 gestion et l'entretien du rayon, à la réalisation de commandes, la vente...

En 1^{ère} 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 de 35h en entreprise et 35h en centre de formation.

Le contrat d'apprentissage est destiné aux jeunes âgés de 16 à 29 ans qui gagnent entre 27 et 78% du SMIC selon l'âge et la classe (100% pour les plus de 26 ans).

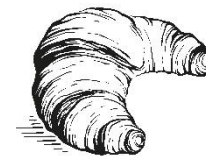
A LA MFR

Enseignements généraux :

- Français,
- Anglais,
- Histoire-géographie,
- Mathématiques,
- Physique-chimie,
- Biologie-écologie,
- Informatique,
- Education physique et sportive,
- Education socio-culturelle.

Enseignements professionnels :

- Marketing,
- Techniques de vente et de merchandising,
- Management et gestion commerciale,
- Sciences économiques,
- Connaissance des produits alimentaires.



NOS PLUS...

- Des visites régulières en entreprise
- Des interventions de professionnels pour compléter les cours
- Un réseau de maîtres de stage et de maîtres d'apprentissage
- Simulations d'entretien d'embauche, dégustations de produits
- Un magasin pédagogique ouvert tous les mercredis matins qui propose les produits de plus de 25 fournisseurs locaux
- Un voyage d'études pour étudier de nouvelles filières professionnelles