

VENTE COMMERCE



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-CFA de Jarnac est un établissement privé associatif de l'économie sociale et solidaire, sous contrat d'association avec le Ministère de l'Agriculture.



jarnac.mfr.fr

TCVA

MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES
Formation par alternance
A JARNAC

BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)

Formation sous **statut scolaire en Alternance** en classe de 2^{nde} 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 et boissons.

COMPETENCES DÉVELOPPÉES

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

PUBLIC CONCERNÉ , CONDITIONS D'ACCÈS

Entrée en 2^{nde} professionnelle

- Après une classe de 3^{ème} générale, technologique, 3^{ème} de l'Enseignement Agricole, CAP, 2^{nde} 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 / la Directrice 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

VENTE COMMERCE



Taux de réussite **100%**
2025

Le vendeur de Produits Alimentaires exerce en :

- Petites, moyennes ou grandes surfaces de produits alimentaires
- Épiceries et magasins bio
- Boulangeries et chocolateries
- Fromageries,
- Caves
- Marchés

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 ALIMENTATION



Sous réserve de modification en cours d'année
V280126



Formation par alternance
A JARNAC

TCVA

50%

ENTREPRISE

50%

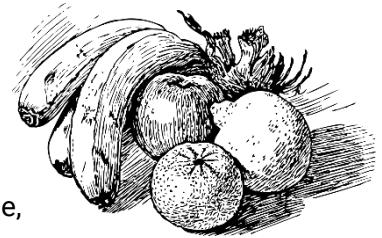
MFR

LA FORMATION

EN ENTREPRISE

En 2nde, 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 1ère et en Terminale, ils signent 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 et boissons.



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
- Un stage à l'étranger avec Erasmus+
- Possibilité d'obtenir la certification SST.