

LA VENTE : UN METIER DE RELATION ET DE PASSION

Se former aux techniques commerciales pour devenir un bon vendeur : des enseignements professionnels, des mises en situations pratiques pour se former solidement à un métier qui recrute, en particulier dans le secteur de l'alimentation et la boisson, complétés par des périodes en entreprise pour développer ses compétences, gagner en autonomie et en maturité professionnelle.



PUBLIC CONCERNE ET PRÉREQUIS

- **Âge** : de 15 à 29 ans révolus ou au delà pour une personne en situation de handicap,
- **Niveau d'entrée** : Avoir réalisé une 2^{de} en Bac Pro TCVA ou une 2^{de} générale, ou être titulaire d'un Bac Pro, ou être titulaire d'un CAP de la même spécialité.
- **Motivation à exercer le métier visé** et pour la formation en alternance.

LES OBJECTIFS

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Gérer les stocks, les approvisionnements, la mise en rayon des marchandises (gestion des flux de marchandises de la commande à la mise en rayon ; contrôle et suivi de la qualité de la marchandise de la réception à la vente ; préparation, organisation et animation du rayon ; gestion et promotion du rayon) ;
- Appliquer les techniques de vente (accueil client, conseil ; conclusion de la vente).
- S'adapter aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation (sensibilisation, information et conseil des clients ; utilisation d'outils de vente à distance).
- Communiquer et travailler en équipe (animation d'une équipe, réalisation d'un bilan de la rentabilité des activités commerciales) ;
- Réaliser les opérations spécifiques aux points de vente de produits alimentaires et de vins et spiritueux (information et conseil au client sur les caractéristiques culturelles, gustatives et nutritionnelles des produits, sur leur mode de consommation ; application des consignes de respect de la chaîne du froid et des règles de conditionnement et de conservation ; préparation de commande).

COÛT DE LA FORMATION ET FINANCEMENT

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.e

- La formation est éligible à la prise en charge financière par l'OPCO de l'entreprise d'accueil
- Coût préconisé par France Compétences : 7000 €
- Pour les employeurs publics d'Etat et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers en totalité
- Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

MODALITES D'ADMISSION

Pour accéder au Bac Pro TCVA, il faut :

- Compléter le dossier de candidature,
- Participer à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis,
- Participer aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant,
- Signer un contrat d'apprentissage ou fournir une attestation d'engagement de l'employeur.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

Des entreprises de la grande et moyenne distribution des secteurs alimentaires mais également les magasins spécialisés ou de proximité ainsi que la vente en circuit court (AMAP, magasin de producteurs, marché à la ferme ou itinérant...).

EN RESUME

Code diplôme : 40322107

Code RNCP : 13939

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'Etat de Niveau 4 (cadre européen des certifications)

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans : 1^{ère} et Terminale du Bac Pro).
Démarrage en septembre.

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap)

Rythme de l'alternance

En moyenne :

Mardi, mercredi et jeudi en UFA + le reste du temps en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

INDICATEURS 2022

Taux de réussite 2022 : 66.67 %



CONTENU DE FORMATION

Matières générales

Français / Histoire Géographie / Documentation / Education socioculturelle, Anglais, EPS, Mathématiques / Physique Chimie / Informatique / Biologie

Matières professionnelles

Alimentaire, Mercatique, Economie, Gestion commerciale, Techniques de vente, Pratique professionnelle, Terroir et qualité

REMUNERATION DE L'APPRENTI.E

L'apprenti.e perçoit à minima une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC brut en fonction de l'âge de l'apprenti.e et de l'année de formation.

APRÈS LA FORMATION

Suites de parcours possibles / Passerelles :

Vers des BTS :

- Technico-commercial en alimentation.
- Management des Unités Commerciales (MUC).
- Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC).
- Gestion Petites et Moyennes Entreprises (GPME).

Débouchés professionnels :

- Epicier.
- Marchand de fruits et légumes.
- Vendeur en produits alimentaires.
- Adjoint au chef de rayon produits alimentaires.
- Chef de rayon produits alimentaires.
- Manageur de rayon.
- Responsable de rayon.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

Le formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternants.es et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Un bilan intermédiaire à la fin du premier trimestre.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques),
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets,
- une organisation coopérative des apprentissages,
- une responsabilité personnelle de l'alternant.e (plan de travail, auto-évaluation).

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant.e à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, devoirs surveillés, productions personnelles, entraînement aux épreuves, questionnaire oral ...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le maître de stage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

PUBLIC ACCUEILLI

- Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires

