

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

- Accessible après une classe de 3^{ème} générale ou professionnelle, d'une 2nde générale ou bien après une année de 1^{ère} générale ou technologique voire après un CAP ;
- Motivation à exercer les métiers concernés par cette formation ;
- **Possibilité d'effectuer un mini stage pour découvrir la formation** (une demi-journée au lycée).

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).

MODALITÉS D'ADMISSION

Pour accéder au Bac Pro TCVA, il faut :

- Participer à un entretien avec le Directeur, qui permet d'analyser les prérequis, étudier le parcours scolaire et confirmer la motivation du jeune pour la formation envisagée,
- Compléter le dossier de candidature.

LES SPECIFICITES DE LA FORMATION

- Formation proposée dans un secteur porteur d'emplois - les produits alimentaires et boissons - en lien avec un territoire diversifié et dynamique : les Monts du Lyonnais

LES + DE LA FORMATION

- Partenariat avec des structures locales : animation commerciale, promotion de produits locaux, visites pédagogiques, gestion d'un drive ;
- Boutique pédagogique au sein du lycée ;
- Accompagnement individualisé ;
- Contrat d'apprentissage possible dès la 1^{ère} ou la Terminale Bac Pro.

EN RESUME

- **Durée** : 3 ans de formation scolaire
- **Diplôme préparé** : Bac Pro TCVA – Technicien Conseil Vente en Alimentation Option Produits alimentaires et boissons / Niveau 4
- **Nombre d'heures de cours / semaine** : 32 heures en formation initiale
- **Nombre total de semaines de stage** : 20 semaines

INDICATEURS 2023

Taux de réussite 2023 : 100 %
(7 admis sur 7 inscrits dont 1 mention Assez Bien)

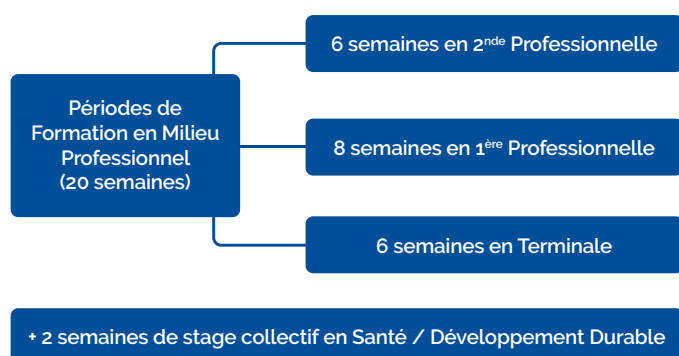


CONTENU DE LA FORMATION

A côté des matières d'enseignement classiques (Français, Mathématiques, Anglais, Histoire - Géographie, Biologie - Ecologie, EPS, Sciences Physiques, Informatique, Education Socio-Culturelle), la formation comprend pour l'enseignement professionnel des heures en :

- Actions professionnelles,
- Gestion de l'entreprise,
- Gestion commerciale,
- Sciences économiques,
- Techniques de vente,
- Technologie du produit.

Au total, 20 semaines de formation sont programmées au cours des 3 années de formation ainsi que la réalisation concrète d'animations commerciales et de mise en place de promotions.



LES + DU LYCEE

- Lycée à taille humaine ;
- Magasin pédagogique ;
- Partenariats avec les structures professionnelles ;
- Projets développés pour participer à l'animation du territoire ;
- Accompagnement individualisé ;
- Préparation à la poursuite d'études par l'intermédiaires de rencontres, de témoignages de professionnels, d'anciens élèves, d'organismes de formations ... ;
- Ouverture sur le monde avec les projets sur le développement durable, les voyages ...

LES PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS

- **Poursuite d'études - formations diplômantes :**
 - BTS Technico-Commercial,
 - BTS Management Commercial Opérationnel,
 - BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
 - Autres BTS,
 - BUT (Bachelors Universitaires de Technologie).
- **Insertion professionnelle :**
 - Employé de magasin,
 - Vendeur itinérant,
 - Vendeur qualifié,
 - Adjoint d'un responsable de petit commerce,
 - Responsable d'un rayon en moyenne et grande surface.

