



BAC PRO TCVA

Technicien Conseil Vente en produits alimentaires et boissons

«**Dynamisme, sens du contact, motivation**»

Conditions d'admission

=> **pour une seconde Pro Commerce Vente**

- Après une 3^{ème} générale
- Après une 3^{ème} de l'Enseignement Agricole
- Après une 3^{ème} Prépa-Pro

=> **Pour une 1^{ère} TCVA**

- Après l'obtention d'un CAP des secteurs du commerce, de la vente ou du service en milieu rural
- Après une seconde ou 1^{ère} générale en réorientation

Objectifs

Vente et conseil du client sur l'espace de vente

Mise en vente des produits alimentaires et boissons

Mise en place d'opérations promotionnelles

Réception des produits alimentaires et boissons

Gestion des rayons

Entretien d'un espace de vente

Secteurs d'emplois

Conseiller vendeur

Assistant chef de rayon

Vendeur spécialiste

Employé de commerce

Responsable de rayon

Responsable commercial



Formation initiale

Diplôme et formation préparés :

- BAC professionnel
- Formation SST
- Formation PIX
(certification informatique)

**Durée : 2 ans
(après une seconde)**

Stages :

- 14 à 16 semaines de stage individuel entre la 1^{ère} et la terminale
- 1 semaine de stage collectif SSDD (*Santé, Sécurité et Développement Durable*)

Contrôle Continu en Cours de Formation

Lycée **Claude MERCIER**

Enseignement Forêt-Bois Commerce Social Privé

23 Route de Lapalisse
03250 LE MAYET DE MONTAGNE
04.70.59.70.88
le-mayet-de-montagne@cneap.fr
www.lyceclaudemercier.com

Déroulement de la formation

Modules d'enseignements généraux	Lettres modernes - documentation	2h30
	Mathématique	2h
	Histoire-géo EMC	1h30
	Anglais	2h
	Espagnol	1h
	Biologie-Ecologie	1h
	Physique-Chimie	2h
	Education Physique et Sportive	2h
	Enseignement Socio-Culturel	1h30
	Technologies de l'Informatique et du Multimédia	0h30
Modules d'enseignements professionnels	SESG Sciences économiques, sociales et de gestion commerciale	3h30
	Biologie, STP (Viti-cœnologie)	2h
	Biologie, STP	2h
	Sciences et techniques professionnelles	1h

Temps forts

Projets et actions professionnelles avec des partenaires

Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires



Poursuite d'études

BTSA TC (Technico-commercial)

MUC (Management des Unités Commerciale)

BTS NRC (Négociation et Relation Clients)

BTS STA

BTS assistant de gestion PME/PMI

