BAC PRO

Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires et boissons

Métiers Conseil Vente

Ce bac pro prépare à la distribution alimentaire, de la réception de la marchandise à la vente.
Le titulaire de l'emploi est employé dans les entreprises de distribution de produits alimentaires ou de vins et spiritueux ou possédant un rayon de ces produits.
Son activité est centrée sur le conseil et la vente de produits pour lesquels il possède une expertise : fruits et légumes, produits de l'élevage transformés : produits laitiers, fromages, charcuterie ainsi que sur la vente en boulangerie et les boissons alcoolisées et non alcoolisées.
Il connait les méthodes de production et les différents types de qualification des produits, celles liées à l'origine et au terroir (AOC, AOP, IGP), celles résultant d'un savoir-faire (label, attestation de spécificité et attestation de conformité) et celles attachées à un mode de production plus respectueux des équilibres naturels (agriculture biologique, agriculture à Haute Valeur Environnementale (HVE)).
Son activité se situe dans le respect de la réglementation ainsi que des normes d'hygiène et sécurité en vigueur. Les activités du titulaire de l'emploi se situent à l'interface entre une équipe commerciale, un client et une unité commerciale.
En lien avec l'unité commerciale, le titulaire de l'emploi réceptionne les produits alimentaires qu'il organise et range dans la zone de stockage dédiée.
Il a en charge l'approvisionnement et l'organisation des rayons ainsi que l'entretien des produits exposés et des espaces de vente. Il met en place des opérations promotionnelles et dégustations en réalisant puis installant des décors et des aménagements. Il anime des événementiels saisonniers.
Il accompagne le client dans l'espace de vente en l'orientant et en répondant à sa demande dans la recherche de produits des différents rayons. Il informe les clients sur les différents types de qualifications des produits ainsi que sur la valeur nutritionnelle et culinaire de ces produits.
Il réalise des ventes au détail, notamment pour les produits frais pour lesquels il a un rôle important de conseil des clients sur les produits, sur leurs utilisations en cuisine, la qualité et la provenance des produits. Le cas échéant, il propose une vente additionnelle ou des services associés.
En fonction du niveau de responsabilité, il prend en charge les réclamations et les retours de marchandises ou oriente vers la personne compétente.
En relation avec l'équipe, le titulaire de l'emploi partage des informations sur le fonctionnement du point de vente.
Il informe la hiérarchie des difficultés rencontrées et organise quotidiennement son plan de travail

Débouchés

Il occupe des postes de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité d'un chef de rayon en grande surface, ou d'un gérant de magasin en très petite, petite et moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable. Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à des postes de responsable de rayon ou organiser et gérer un petit commerce de proximité.
Vendeur spécialisé, il est employé en entreprise de distribution, au rayon d'une grande surface, dans l'agroéquipement et la fourniture pour l'agriculture.

Accès à la formation

Métier(s) accessible(s) :

- commerçant(e) en alimentation
- vendeur(euse) : employé(e) de commerce, employé(e) de libre-service, conseiller(ère) de clientèle, conseiller(ère) en vente, conseiller(ère) commerciale
- adjoint ou chef de rayon en produits frais
- vendeur de produits alimentaires en grande distribution
- gérant de magasin de proximité.

Après la 3e, seconde professionnelle Métiers Conseil vente

Qualités requises :

- Goût du contact humain
- Bonne communication
- Sens des responsabilités
- Bon gestionnaire

Programme

Classe de 2nde

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire-Géographie	1h
Langue vivante	2h
Education socioculturelle	1h
E.P.S.	2h
Biologie-Ecologie	1h30
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h
TIM	1h
SESG/Gestion entreprise	1h
SESG/Gestion commerciale	6h30
Génie Alimentaire pratiques encadrées	0h30
Génie Alimentaire	2h
Sc et tech professionnelle	1h

BAC PRO

Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires et boissons

Classe de 1ère et Tle

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire Géographie	1h45
Education socioculturelle	1h30
Documentation	0h30
Langue vivante	1h45
EPS	2h
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h
TIM	0h30
Biologie-Ecologie	1h45
SESG/Gestion commerciale	5h30
SESG/Gestion commerciale – pratiques encadrées	0h30
SESG/gestion entreprise	1h30
GP IAA/(génie alimentaire	1h
Sciences techniques et professionnelles Viticulture-Œnologie et ou GA	2h15
Sciences techniques et professionnelles Viticulture-Œnologie et ou GA	0h30
Biochimie-Microbiologie-Biotechnologie	0h30
Sciences techniques et professionnelles	1h

Enseignements professionnels

- **Interprétation et traitement de données :** activités numériques, algébriques et statistiques, géométrie, informatique.
- **Du vivant à l'aliment :** identifier les composants d'un agro système, décrire les étapes et les contraintes d'une production agricole, appréhender la diversité et les niveaux d'organisation des êtres vivants.
- **Eléments de chimie et d'énergétique :** décrire la composition du produit et identifier sa nature chimique ; les réactions de fermentation, d'oxydation..., décrire et expliquer la conservation du produit.
- **L'entreprise commerciale et son environnement :** connaissance du fonctionnement et gestion d'une entreprise.
- **Techniques de vente :** animer une équipe de vente et règles de négociation.
- **Gestion commerciale :** gestion des stocks, outils de gestion.
- **Produits alimentaires :** stockage, conservation, manipulation, traçabilité, composition et qualité.

Stage

Stage(s) en milieu professionnel : 15 à 17 semaines dont 13 prises sur la scolarité.
Stage collectif éducation à la santé et au développement durable : 1 semaine
Une semaine ou son équivalent fractionné fait partie intégrante de la formation et vise l'éducation à la santé, à la sécurité, et au développement durable en mettant l'accent sur l'action et une démarche de projet.
Ce stage poursuit des objectifs communs à travers les deux thématiques développées :
- induire une réflexion sur les conduites et les pratiques individuelles ou collectives,
- favoriser un comportement responsable dans la vie personnelle et professionnelle.

Examen

E1 : Approche scientifique et technologique
- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique, coeff. 1.25
- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre, coeff. 0.5
- Exploiter la modélisation d'un phénomène, coeff. 1.25

E2 : Culture humaniste
- Analyser l'information, coeff. 0.5
- Elaborer une pensée construite, coeff. 1
- Formuler un point de vue argumenté et nuancé, coeff. 1.5

E3 : Inscription dans le monde culturel et professionnel
- Exprimer ses aspirations dans une culture commune, coeff. 0.75
- Positionner son projet professionnel, coeff. 0.25
- Communiquer avec le monde, coeff. 1

E4 : Engagement dans un projet collectif
- Développer un mode de vie actif et solidaire, coeff. 1
- Mettre en œuvre un projet collectif, coeff. 0.5
- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif, coeff. 0.5

E5 : Choix Techniques
- Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon, coeff. 2

E6 : Expérience en milieu professionnel
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente, coeff. 3

E7 : Pratiques professionnelles « Produits Alimentaires »
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier, coeff. 5

BAC PRO

Technicien conseil vente en alimentation option produits alimentaires et boissons

Epreuve facultative : points > 10
Les enseignements facultatifs pouvant être proposés dans les établissements d'enseignement agricole publics ou privés sous contrat sont les suivants : Langues vivantes étrangères, langues et cultures régionales, langue des signes française, Hippologie et équitation, Pratiques professionnelles et projets, Pratiques physiques et sportives, Pratiques sociales et culturelles (pratiques culturelles et artistiques, technologies de l'informatique et du multimédia).

Poursuite d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable. Par exemple :

- Brevet de Technicien Supérieur Agricole (BTSA)
  - Technico-commercial spécialité produits alimentaires

Pour connaitre les poursuites d'études consultez les guides régionaux.

Ou se former en Occitanie

Aude (11)
Lézignan-Corbières - Lycée d'enseignement agricole privé L'Amandier (Privé) ***I***
Aveyron (12)
Villefranche-de-Rouergue - Lycée général, technologique et professionnel agricole Beauregard (Public) ***I***
Gard (30)
Marguerittes - Maison familiale rurale d'éducation et d'orientation - La Pinède (Privé) ***I A***
Haute-Garonne (31)
Saint-Gaudens - Lycée professionnel agricole du Comminges (Public) ***I***
Hérault (34)
Frontignan - Lycée professionnel agricole privé Maurice Clavel (Privé) ***I***
Tarn (81)
Gaillac - Maison familiale rurale d'éducation et d'orientation - Bel Aspect (Privé) ***A***
Tarn-et-Garonne (82)
Caussade - Lycée professionnel privé Clair Foyer (Privé) ***I***
Moissac - Maison familiale rurale d'éducation et d'orientation de Moissac (Privé) ***A***

I *formation initiale*
A *formation en apprentissage*

En savoir plus

Retrouvez sur https://documentation.onisep.fr/

les publications disponibles (collections Diplômes, Dossiers, Parcours, Zoom sur les métiers, Pourquoi pas moi ?, Handi +)

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier & de Toulouse