

V6- 23/01/2024

Année Scolaire 2024-2025

| <h2>BAC PRO Technicien Conseil Vente</h2> <p>« Alimentation, Vins et Spiritueux »</p> <h3>Formation de niveau 4</h3>   |  |  |   |   |  |
|--|--|--|---|---|--|
| Public concerné  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Après un CAP : entrée en classe de 2<sup>nde</sup> ou 1<sup>ère</sup></li> <li>Après une 2<sup>nde</sup> : entrée en classe de 2<sup>nde</sup> ou 1<sup>ère</sup></li> </ul>  |  |   |   |  |
| Prérequis, modalités et délais d'accès   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Faire preuve de savoir-être en entreprise,</li> <li>Etre dynamique, avoir le sens du contact humain,</li> <li>Passer un entretien avec la Direction* ou son représentant</li> </ul> <p>(*Compte tenu du nombre limité de places dans certaines classes, les renseignements pour les inscriptions doivent se faire le plus tôt possible)</p>   |  |   |   |  |
| Présentation générale  | Formations sous contrat avec le Ministère de l'Agriculture, par alternance : <ul style="list-style-type: none"> <li>1 semaine en cours / 1 semaine en entreprise (en moyenne)</li> </ul> Les entreprises sont au choix de l'élève (idéalement 3 à 4 entreprises par an sur 6 à 8 semaines), modulables selon le projet de l'élève  |  |   |   |  |
| Objectifs  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Obtenir le BAC PRO en même temps qu'une solide expérience professionnelle,</li> <li>Acquérir des connaissances et des compétences dans la gestion des produits, l'animation d'un point de vente et les techniques de vente,</li> <li>Former des vendeurs conseils à double compétence : maîtrise des techniques générales de vente et se spécialiser dans la vente des produits alimentaires</li> <li>Favoriser l'insertion dans les métiers</li> </ul>   |  |   |   |  |
| Contenu de la formation et durée annuelle  | <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <u>Enseignement général :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Français 50 h</li> <li>Anglais 25 h</li> <li>Physique Chimie 20 h</li> <li>Biologie Ecologie 20 h</li> <li>Mathématiques 50 h</li> <li>Informatique 20 h</li> <li>Education Physique et Sportive 40 h</li> <li>Education Socio Culturelle 25 h</li> <li>Géographie - Histoire 35 h</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top;"> <u>Enseignement professionnel :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissance produits 45 h</li> <li>Marketing 30 h</li> <li>Environnement entreprise 20 h</li> <li>Gestion commerciale 40 h</li> <li>Techniques de vente 30 h</li> <li>Conditionnement produits 20 h</li> <li>FDA - Rapport de stage 35 h</li> <li>MAP 55 h</li> </ul> </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <u>Durée annuelle :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>650 heures par an – 35 heures hebdomadaires – 41 semaines de formation</b></li> <li>Soit : 20 semaines de cours + 21 semaines en entreprises</li> </ul> </td> </tr> </table> | <u>Enseignement général :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Français 50 h</li> <li>Anglais 25 h</li> <li>Physique Chimie 20 h</li> <li>Biologie Ecologie 20 h</li> <li>Mathématiques 50 h</li> <li>Informatique 20 h</li> <li>Education Physique et Sportive 40 h</li> <li>Education Socio Culturelle 25 h</li> <li>Géographie - Histoire 35 h</li> </ul> | <u>Enseignement professionnel :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissance produits 45 h</li> <li>Marketing 30 h</li> <li>Environnement entreprise 20 h</li> <li>Gestion commerciale 40 h</li> <li>Techniques de vente 30 h</li> <li>Conditionnement produits 20 h</li> <li>FDA - Rapport de stage 35 h</li> <li>MAP 55 h</li> </ul> | <u>Durée annuelle :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>650 heures par an – 35 heures hebdomadaires – 41 semaines de formation</b></li> <li>Soit : 20 semaines de cours + 21 semaines en entreprises</li> </ul> |  |
| <u>Enseignement général :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Français 50 h</li> <li>Anglais 25 h</li> <li>Physique Chimie 20 h</li> <li>Biologie Ecologie 20 h</li> <li>Mathématiques 50 h</li> <li>Informatique 20 h</li> <li>Education Physique et Sportive 40 h</li> <li>Education Socio Culturelle 25 h</li> <li>Géographie - Histoire 35 h</li> </ul> | <u>Enseignement professionnel :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Connaissance produits 45 h</li> <li>Marketing 30 h</li> <li>Environnement entreprise 20 h</li> <li>Gestion commerciale 40 h</li> <li>Techniques de vente 30 h</li> <li>Conditionnement produits 20 h</li> <li>FDA - Rapport de stage 35 h</li> <li>MAP 55 h</li> </ul>  |  |   |   |  |
| <u>Durée annuelle :</u> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>650 heures par an – 35 heures hebdomadaires – 41 semaines de formation</b></li> <li>Soit : 20 semaines de cours + 21 semaines en entreprises</li> </ul>  |  |  |   |   |  |
| Compétences, Capacités professionnelles visées   | <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>Approvisionner, aménager un rayon</li> <li>Faire de la mise en rayon</li> <li>Conseiller les clients</li> <li>Appliquer des techniques de vente</li> <li>Communiquer et travailler en équipe</li> </ul> </td> <td style="vertical-align: top;"> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer des stocks et des commandes</li> <li>Réaliser des opérations spécifiques de vente de produits alimentaires</li> <li>S'adapter aux évolutions des modes de consommation, commercialisation</li> </ul> </td> </tr> </table>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Approvisionner, aménager un rayon</li> <li>Faire de la mise en rayon</li> <li>Conseiller les clients</li> <li>Appliquer des techniques de vente</li> <li>Communiquer et travailler en équipe</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer des stocks et des commandes</li> <li>Réaliser des opérations spécifiques de vente de produits alimentaires</li> <li>S'adapter aux évolutions des modes de consommation, commercialisation</li> </ul>   |   |  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Approvisionner, aménager un rayon</li> <li>Faire de la mise en rayon</li> <li>Conseiller les clients</li> <li>Appliquer des techniques de vente</li> <li>Communiquer et travailler en équipe</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Gérer des stocks et des commandes</li> <li>Réaliser des opérations spécifiques de vente de produits alimentaires</li> <li>S'adapter aux évolutions des modes de consommation, commercialisation</li> </ul>  |  |   |   |  |
| Responsables, Contacts   | Responsable Terminale : Mme Bertille HERNAS <a href="mailto:bertille.hernas@mfr.asso.fr">bertille.hernas@mfr.asso.fr</a><br>Responsable Première : Mme Mathilde SCHULER <a href="mailto:mathilde.schuler@mfr.asso.fr">mathilde.schuler@mfr.asso.fr</a>   |  |   |   |  |

|  |  |   |
|--|--|---|
| <p style="text-align: center;"><b>Modalités pédagogiques</b></p>                               | <p><u>La pédagogie de l'alternance</u><br/>En devenant acteur de sa formation, le jeune progresse et acquiert des bases scolaires pour la poursuite de ses études. En partant du concret, l'élève visualise mieux, comprend à quoi servent les cours et fait de lui-même le lien entre la théorie et la pratique.</p> <p><u>Des outils indispensables</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Le carnet de liaison</b> : toujours dans le cartable du jeune, il est visé à chaque session par les trois partenaires – parents, maître de stage et formateur MFR – et permet de suivre au plus près le déroulement de la formation du jeune.</li> <li>• <b>Les relations parents / équipe pédagogique</b> : le formateur responsable de classe joue un rôle d'interlocuteur avec les familles. Des contacts réguliers permettent de prendre les éventuels problèmes en amont, de baliser l'orientation au mieux et de suivre la progression du jeune.</li> </ul> <p><u>Modalités</u><br/>Le principe de la pédagogie de l'alternance est d'utiliser au maximum ce que l'élève a vu en stage pour l'aider à mieux comprendre les cours. Cet aller-retour entre théorie et pratique consolide les apprentissages du jeune.<br/>Après le temps de stage, le jeune va pouvoir échanger sur son vécu, ses expériences. Cette restitution à chaque session MFR sert ensuite de support aux matières enseignées.</p> |   |
| <p style="text-align: center;"><b>Suivi des stages</b></p>                                     | <p>Les stages peuvent se faire dans tous les corps de métiers :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Petits commerces, magasins spécialisés, supermarchés, hypermarchés</li> <li>• Magasins sports et loisirs, électroménager, textile, informatique, ...</li> </ul> <p>La recherche de stage est assurée par le jeune et sa famille en collaboration avec la MFR<br/>Les conventions de stage et les carnets de liaison sont visées en début de session<br/>La durée de travail de l'élève mineur ne peut pas excéder 8 heures par jour et 32 heures par semaine (7 heures par jour pour les moins de 15 ans)<br/>Les élèves de l'enseignement professionnel, sous statut scolaire, bénéficient de la protection contre les accidents du travail. Cette assurance est prise en charge par la MFR.<br/>La couverture s'applique pour tout type d'accident survenu dans la MFR, sur les trajets domicile/MFR/stage et pendant le stage.</p>   |   |
| <p style="text-align: center;"><b>Evaluation de la formation</b></p>                           | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evaluation en amont des besoins de l'élève en rapport avec son projet</li> <li>2. Mesure des acquis de l'élève (devoirs formatifs, productions personnelles, productions en groupe, participation orale, attitude)</li> <li>3. Mesure de la satisfaction des familles de l'élève en cours de cycle de formation par un bilan pédagogique semestriel (rencontre parents / formateurs responsables)</li> <li>4. Mesure du taux de réussite aux examens</li> <li>5. Evolution et réajustement des plans de formation en fonction des besoins, remarques et réformes de l'enseignement</li> <li>6. Enquête de satisfaction auprès des familles et de l'élève 6 mois après le cycle de formation (bilan à 6 mois)</li> </ol>  |   |
| <p style="text-align: center;"><b>Passerelles et débouchés</b></p>                             | <p><u>Les métiers</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Employé libre-service qualifié</li> <li>• Vendeur conseil en magasin</li> <li>• Adjoint au manager de rayon</li> <li>• Création d'entreprise</li> <li>• Commercial</li> </ul>   | <p><u>Passerelles formation</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BAC+2 « Manager Unité Marchande »</li> <li>• BTS Technico-Commercial</li> <li>• BTS NRC - MCO - MUC</li> <li>• BTS Assistant Manager</li> <li>• BTS Assistant gestion PMI PME</li> </ul> |
| <p style="text-align: center;"><b>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes en situation de handicap</li> <li>• Pour toute information concernant les adaptations de nos formations, contactez notre référent handicap, Mme Sylvie LAMY (<a href="mailto:sylvie.lamy@mfr.asso.fr">sylvie.lamy@mfr.asso.fr</a>)</li> </ul>  |   |
| <p style="text-align: center;"><b>Coût annuel de la formation</b></p>                          | <p><b>25 € d'adhésion</b> à l'association MFR de Percy</p> <p><b>Première</b> : <u>Scolarité</u> : 800 €      <u>Demi-pension</u> : 760 €      ou      <u>Internat</u> : 1 710 €<br/> <b>Terminale</b> : <u>Scolarité</u> : 950 €      <u>Demi-pension</u> : 800 €      ou      <u>Internat</u> : 1 800 €<br/> Le règlement se fait au mois ou au trimestre. Il est possible d'accéder à des bourses nationales, sous réserve de revenus.</p>  |   |