



BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE ALIMENTAIRE SPECIALITE PRODUITS ALIMENTAIRES

Codes diplôme	400 312 02	
Niveau de sortie	IV	
Durée de la formation	1350 heures sur 2 ans	
Organisation pédagogique	Formation par la voie de l'Apprentissage Pédagogie de l'alternance Centre/Entreprise	
Lieu de formation		LRP JEAN MONNET 304 bd de la Bardière 69590 ST SYMPHORIEN/COISE Responsable UFA :Philippe FRANCES

Objectifs

Cette classe permet à un apprenti de préparer sur 2 ans (voire 1 an) un Bac Professionnel dans les secteurs du Conseil, de la Vente et du Commerce. L'enseignement général, professionnel et l'alternance lui permettent de travailler dans ce secteur professionnel, d'obtenir un diplôme de niveau IV, d'accéder à des postes à responsabilité ou de poursuivre des études supérieures et notamment en BTS

Conditions de réussite

EIE sur les classes de première et terminale

- EIE presse : développement de l'esprit critique
- EIE culture et cinéma : ouverture culturelle
- EIE communication et informatique : développement de l'esprit critique et accompagnement dossier
- EIE orientation post- bac : accompagnement pour la poursuite d'étude.

Conditions générales d'entrée en formation

Pré-requis	<ul style="list-style-type: none"> ● Niveau d'entrée : Après une classe de seconde de détermination, Après une seconde générale avec dérogation. Avoir un diplôme de niveau 5 (réduction de durée) Venir de première TCVa (poursuite en apprentissage en Terminale) Avoir un Bac Pro dans le même filière (apprentissage en Terminale) ● Age : être âgé de 15 à 26 ans*. Pas de conditions d'âge pour toute personne en situation de handicap. ● Etre sous statut « Apprenti » en Contrat d'Apprentissage ou à défaut sous statut Stagiaire de la formation professionnelle (Dispositif Tremplin vers l'apprentissage) ● Visite médecine du travail effectuée ou convocation ● Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance
Modalités d'inscription	<ul style="list-style-type: none"> ● Dossier de candidature ● Attestation d'engagement de l'employeur ● Cerfa FA13 Contrat d'apprentissage ● Participation à la réunion d'information et/ou à un entretien de vérification des pré-requis ● Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
Individualisation du parcours	<ul style="list-style-type: none"> ● Positionnement : Bilan d'évaluation possible selon conditions fixées par la DRAAF donnant lieu à dérogation sur la durée de la formation en fonction du parcours antérieur. ● Convention de complément de formation dans une tierce entreprise possible
Mixité public APP/FI/FC	OUI
Type d'entreprises d'accueil	Commerces de petite taille et indépendants en alimentation Commerces franchisés, Magasins de producteurs Grandes surfaces rayon alimentaire Vente sur les marchés



Inscription de la formation dans un parcours

Passerelles vers autre(s) diplôme(s)	Autres BAC PRO du Tertiaire
Obligation de diplôme pour exercer	NON
Suites de parcours possibles	<ul style="list-style-type: none"> ● BTS dans une option correspondant au secteur professionnel, ● Après dérogation, sur toute autre filière professionnelle de l'enseignement supérieur.
Débouchés professionnels	<ul style="list-style-type: none"> ● Adjoint d'un petit commerçant ou d'un responsable de magasin en commerce de détail, ● Responsable d'une unité de vente, ● Vendeur qualifié en succursales ou magasins franchisés, ● Chef de rayon en produits alimentaires, en moyenne ou grande surface (supermarchés, hypermarchés).

Contenus de formation			Evaluation	
	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)	Répartition prévue en nombre d'heures		CCF ou ponctuelle
		2 ^{ème} année	3 ^{ème} année ou Formation en un an	
Enseignements généraux ou théoriques ou transversaux à toutes les disciplines	Français	75	50	PONCTUELLE
	Anglais	76	50	CCF
	Histoire/ géographie	26	50	PONCTUELLE
	Mathématiques	51	51	PONCTUELLE
	Physiques-chimie I	31	31	CCF
	E.P.S.	56	56	CCF
	Biologie-Écologie Informatique	56	31	CCF
	Éducation socio-culturelle	37	38	CCF
Enseignements professionnels ou spécifiques	Gestion de l'entreprise	38	28	CCF /Ponctuelle
	Gestion commerciale	76	94	CCF/Ponctuelle
	Technologie du produit	28	38	CCF/Ponctuelle
	Sciences et techniques professionnelles	56	105	CCF/Ponctuelle
	MAP	28		
	Module à l'initiative de l'établissement	41	53	
Total annuel		675 H	675 H	

Moyens techniques et humains

Equipements et matériels	2 salles dédiées à l'apprentissage avec matériel pédagogique (vidéoprojecteur et matériel professionnel) 1 salle professionnelle , 2 salles informatiques , 1 CDI
Equipe administrative et pédagogique	9 formateurs, dont 3 issus du monde de l'entreprise, 1 responsable de formation chargée de la coordination pédagogique, l'organisation et les liens avec l'entreprise.

Références

Taux de réussite des 3 dernières années	Première session 2019		
Insertion professionnelle des 3 dernières années			
Les + de cette formation	Des voyages d'étude en France ou à l'étranger en lien avec la pratique du commerce et les évolutions du secteur.		