

Fiche Formation : Bac Pro Technicien Conseil-Vente (TCV) en Alimentation

Le Bac Pro TCV Alimentation est un diplôme de niveau 4 délivré par le ministère chargé de l'agriculture. Il forme des vendeurs experts capables de conseiller une clientèle exigeante sur la qualité, l'origine et la technicité des produits alimentaires et des boissons.

- Objectifs de la formation

L'objectif est de former des professionnels capables de :

- Conseiller et vendre en apportant une expertise sur les produits (origine, labels de qualité comme l'AOC/AOP, caractéristiques nutritionnelles).
- Gérer un espace de vente : assurer l'approvisionnement, la mise en rayon attractive (marchandisage de séduction) et la gestion des stocks.
- Garantir la qualité et la sécurité : appliquer rigoureusement les normes d'hygiène (HACCP), la chaîne du froid et la réglementation commerciale.
- Animer le point de vente : mettre en œuvre des opérations promotionnelles, des dégustations et des théâtralisations de l'offre.
- Fidéliser la clientèle en intégrant des dimensions éthiques et de développement durable.

- Public visé et Prérequis

- Public : Élèves issus d'une classe de 3ème (pour un cycle de 3 ans) ou de Seconde professionnelle "Conseil-Vente".
- Prérequis : Goût pour le contact client, capacités d'expression orale, rigueur, et aptitude à travailler en équipe.
- Conditions d'exercice : Travail souvent en station debout, manipulation possible de charges, et respect strict de tenues professionnelles ou de sécurité.

- Durée et Organisation

- Durée : Le cycle terminal dure 2 ans (après la seconde pro), soit 55 semaines en centre de formation.
- Stages (PFMP) : 14 à 16 semaines en milieu professionnel, dont au moins 8 semaines consécutives dans la même entreprise de distribution alimentaire pour servir de support à l'examen.
- Stages collectifs : Inclus des thématiques sur la santé, la sécurité au travail et le développement durable.

- Contenu de la formation

La formation s'articule autour de blocs de compétences générales et professionnelles :

1) Pôle Professionnel (Modules MP) :

- MP1 : Étude opérationnelle du point de vente (stratégie commerciale, zone de chalandise).
- MP2 : Expertise conseil en produits alimentaires (connaissance technique des produits et durabilité).
- MP3 : Conduite de la vente (accueil, techniques de vente, encaissement).
- MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon (implantation, rentabilité).
- MP5 : Qualité, sécurité et hygiène alimentaires (réception, conservation, chaîne du froid).
- MP6 : Animation commerciale (organisation d'événements et dégustations).

2) Pôle Général (Modules MG) :

- Construction d'un raisonnement scientifique (Mathématiques, Biologie, Physique-Chimie).
- Culture humaniste et débat (Français, Histoire-Géo, Documentation).
- Langue vivante, EPS et Éducation socioculturelle.

- Méthodes pédagogiques

- Pluridisciplinarité : 110 heures consacrées à des projets mêlant plusieurs disciplines (ex: vente et biologie).
- Mises en situation : Utilisation de magasins pédagogiques, le Cluny Market et d'ateliers technologiques pour pratiquer les gestes professionnels.
- Pédagogie de projet : Réalisation d'actions commerciales réelles (foires, salons, marchés de producteurs).

- Modalités d'évaluation

- Contrôle en Cours de Formation (CCF) : Évaluations pratiques et orales tout au long de la formation.
- Épreuves Ponctuelles Terminales (EPT) :
 - Élaboration d'une stratégie de valorisation (écrit).
 - Expérience en milieu professionnel (oral basé sur un dossier de stage).
 - Pratiques professionnelles pluridisciplinaires.

- Débouchés et Poursuite d'études

Métiers visés :

- Conseiller vendeur expert (produits frais, vins et spiritueux, épicerie fine).
- Adjoint ou assistant chef de rayon.
- Vendeur en magasin de producteurs, caviste ou commerce de proximité.

Poursuite d'études :

- BTSA Technico-Commercial.
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO).

Pour mieux comprendre la formation : Le Technicien Conseil-Vente est comme un guide gastronomique en magasin. Il ne se contente pas de remplir des étagères ; il raconte l'histoire du produit, justifie son prix par sa qualité (terroir, mode de production) et veille à ce que ce "trésor alimentaire" arrive dans l'assiette du client avec toute sa saveur et en parfaite sécurité sanitaire.