

Agro   
Campus  
Dijon

 Lycée FK  
Plombières

BAC PRO

TECHNICIEN CONSEIL - VENTE EN ALIMENTATION

(PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)



FICHE RNCP 35185



SUIVI PERSONNALISÉ



16 SEMAINES DE STAGES INDIVIDUELS



93% DE TAUX DE RÉUSSITE

(données sur 4 ans)

## TU ES INTÉRESSÉ.E PAR

Une formation professionnelle axée :

- sur les techniques de commercialisation, de gestion et la connaissance des produits.
- sur l'acquisition de compétences techniques et technologiques.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

**Former des professionnels capables de conseiller les clients** sur les produits alimentaires et les boissons, de gérer un rayon alimentaire, d'assurer la vente, et de contribuer à la mise en valeur des produits.

## PRÉREQUIS POUR ENTRER EN 2<sup>NDE</sup> PRO

- Classe de 3<sup>ème</sup> de l'Éducation Nationale ou de l'Enseignement Agricole
- 2<sup>nde</sup> professionnelle d'un même champ professionnel
- CAP 2<sup>ème</sup> année
- Classe de 2<sup>de</sup> générale avec avis favorable du conseil de classe

## PRÉREQUIS POUR ENTRER EN 1<sup>ÈRE</sup> /TALE PRO

- 2<sup>nde</sup> Professionnelle Conseil - Vente en Alimentation
- 2<sup>nde</sup> Professionnelle d'un autre champ professionnel (sous conditions)
- 2<sup>nde</sup> Générale et Technologique (avec dérogation)
- Classe de 1<sup>ère</sup> (après tests de positionnement)
- CAP

MISE À JOUR : 01/2024

## CONTENU DE LA FORMATION

Acquisition de connaissances dans le domaine de la vente et du conseil dans le secteur alimentaire.

- Techniques de vente : développement des compétences en techniques de vente, accueil des clients, présentation des produits, gestion des objections, conclusion des ventes et service après-vente.
- Conseil client : conseiller efficacement les clients sur les produits alimentaires et les boissons en fonction de leurs besoins, de leurs préférences et de leurs contraintes alimentaires.
- Gestion de rayon : gérer efficacement un rayon alimentaire, gestion des stocks, disposition des produits, étiquetage des prix et mise en avant des promotions.
- Hygiène et sécurité alimentaire : connaissance approfondie des normes d'hygiène et de sécurité alimentaire afin de garantir la qualité des produits et la sécurité des clients.
- Marketing et merchandising : principes de base du marketing alimentaire et du merchandising pour attirer les clients et stimuler les ventes.

### ENSEIGNEMENTS DISPENSÉS EN 2<sup>DE</sup> PRO :

### ENSEIGNEMENTS DISPENSÉS EN 1<sup>ÈRE</sup>/TALE PRO :

#### Enseignements généraux :

- Français - Éducation socio-culturelle -
- Documentation - Histoire-Géographie
- Économie - Langue vivante (Anglais)
- EPS - Biologie - Mathématiques -
- Physique-Chimie - Informatique

#### Modules d'Enseignements Professionnels :

- Techniques Commerciales
- Sciences Économiques, Sociales et de Gestion (SESG)
- Technologie du produit
- Biochimie – Chimie – Microbiologie

#### Modules d'enseignements professionnels :

- Étude opérationnelle du point de vente
- Expertise conseil en produits alimentaires
- Conduite de la vente
- Optimisation du fonctionnement du rayon
- Qualité des produits alimentaires et hygiène
- Animation commerciale
  
- Le MAP (Module d'Adaptation Professionnelle)

#### Activités pluridisciplinaires

EIE (Enseignement à l'Initiative de l'Établissement)

### OBTENTION DU DIPLÔME :



#### CONTRÔLE CONTINU EN COURS DE FORMATION :

- E1 : Culture scientifique : coef 3
- E2 : Culture humaniste : coef 0,5
- E3 : Approche culturelle et professionnelle : coef 2
- E4 : Projet collectif : coef 2
- E7 : Pratique professionnelle : coef 5



#### ÉPREUVES PONCTUELLES TERMINALES

- E2 : Français, Histoire - Géo : coef 2,5
- E5 : Choix techniques – Modules professionnels : coef 2
- E6 : Expérience en milieu professionnel – Soutenance orale du dossier de stage : coef 3

## QUELLES POURSUITES D'ÉTUDES ?

- BTSA Technico-commercial
- BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation Relations Clients)



## LE MAGASIN PÉDAGOGIQUE ET UN LABORATOIRE D'ANALYSE SENSORIELLE



POUR ALLIER PÉDAGOGIE ET PRATIQUE PROFESSIONNELLE

POUR ANIMER UN ESPACE DE VENTE DANS DES CONDITIONS RÉELLES DE TRAVAIL



## QUELS MÉTIERS ?

- Commerçant en alimentation
- Vendeur conseil
- Vendeur en magasin
- Caviste

## LE LYCÉE FÉLIX KIR, UN LYCÉE NATURE AUX PORTES DE DIJON



### UN CADRE DE VIE VERDOYANT

Un établissement labellisé Éco-Lycée centré sur les valeurs de préservation de la biodiversité et du développement durable.



### DES STRUCTURES ADAPTÉES

Un terrain de sport accessible durant la pause de midi et le soir, un foyer lycéens et étudiants, un internat à taille humaine.



### UNE RESTAURATION RESPONSABLE

Une restauration diversifiée qui privilégie les matières premières issues de circuits courts. Une équipe dynamique et à l'écoute des besoins.



### UNE ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE MOTIVÉE

Un enseignement basé sur des TP, des partenariats avec des professionnels, des projets pédagogiques et culturels et un accompagnement personnalisé.

**Agro Campus  
Dijon**  
Lycée FK  
Plombières

### ACCÈS AU SITE

10 minutes de la gare SNCF Dijon-Ville  
Ligne B12 | arrêt Lycée Kir

**DIVIA**  
Mobilités

### NOS COORDONNÉES :



85 Rue de Velars, 21370 PLOMBIÈRES-LÈS-DIJON

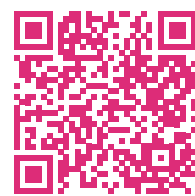


03 80 53 13 13



legta.plombières@educagri.fr

SCANNE  
MOI



agro-campus-dijon.fr