

Statut  
scolaire ou  
apprenti

# BAC PRO

## Technicien Conseil Vente en alimentation

Découvrez l'esprit MFR



Devenir Conseiller Vente en  
Produits Alimentaires  
et Boissons

**Les + de la MFR :**

internat  
suivi individualisé  
travaux pratiques sur le site  
pédagogie par projet



## Cursus de formation :

Une offre de parcours en 3 ans (2<sup>nd</sup>e, 1<sup>ère</sup> et terminale) en alternance sous statut scolaire ou apprentissage.

La formation débouche sur un diplôme :

- Le Bac Pro validé en contrôle en cours de formation (CCF) et épreuves terminales en fin de cycle de formation.

## Conditions d'accès à la formation :

Peuvent être admis en classe de seconde les élèves issus d'une classe :

- 3<sup>ème</sup> collège
- 3<sup>ème</sup> d'enseignement agricole
- 3<sup>ème</sup> d'orientation professionnelle
- Seconde générale et technologique
- Les élèves titulaires d'un CAP

Peuvent être admis en classe de première les élèves issus :

- Les élèves titulaires d'un CAP
- d'une seconde générale et technologique
- d'une seconde des métiers du commerce et de la vente ou d'un autre secteur d'activité

Peuvent être admis en classe de terminale les élèves issus :

- d'une classe de première Bac Pro métiers du commerce et de la vente
- être titulaire d'un baccalauréat

**Délai maximum d'accès à la formation : 3 mois après la date de rentrée**

**Nous consulter pour toute demande de dérogation particulière**

## Objectifs de la formation sur le cycle Bac Pro:

### • Seconde professionnelle

- Découverte et intégration du milieu professionnel : environ 30 semaines en entreprise et 17 semaines à la MFR.
- Acquisition des capacités professionnelles relatives aux métiers de la vente.
- Initiation aux techniques de vente

• **Première Bac Pro**

- Approfondissement de l'intégration en milieu professionnel : environ 28 semaines en entreprise et 19 semaines à la MFR.
- Renforcement des capacités professionnelles relatives aux métiers de la vente.
- Actions commerciales concrètes en relation avec le milieu professionnel.

• **Terminale Bac pro**

- Approfondissement de l'intégration en milieu professionnel : environ 28 semaines en entreprise et 19 semaines à la MFR.
- Renforcement des capacités professionnelles relatives aux métiers de la vente.
- Actions commerciales concrètes en relation avec le milieu professionnel.
- Ouverture culturelle, stage ERASMUS.

## Les enseignements du cycle Bac Pro :

Classe de 2nde	Classe de 1ère et terminale
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ MG1 : Langue française, Culture humaniste et compréhension du monde</li> <li>✓ MG2 : Langue et Culture étrangères</li> <li>✓ MG3 : Motricité, Santé et Socialisation par la pratique des activités physiques, sportives et artistiques</li> <li>✓ MG4 : Culture scientifique et technologique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ MP1 : Etude opérationnelle du point de vente</li> <li>✓ MP2 : Expertise conseil en produits alimentaires</li> <li>✓ MP3 : Conduite de la vente</li> <li>✓ MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon</li> <li>✓ MP5 : Qualité et sécurité alimentaires</li> <li>✓ MP6 : Animation commerciale</li> <li>✓ MAP : Module d'Adaptation Professionnelle (Cuisine française)</li> </ul>

## Mobilité européenne :

- 1ère année : construction du projet, choix du pays d'accueil
- 2ème année : mise en œuvre de la préparation pédagogique, linguistique et culturelle
- 3ème année : **stage de 3 à 4 semaines** dans le pays d'accueil avec immersion dans le monde professionnel. Evaluation épreuve facultative BAC

## Quelques conseils pour trouver une entreprise :

- Établissez un projet professionnel avec une recherche par secteur d'activité (alimentaire, sport, prêt-à-porter...). En choisissant un secteur d'activité étendu, vous augmenterez les chances de voir votre projet professionnel se concrétiser.
- Délimitez un plan de recherche géographique basé sur vos moyens de locomotions.
- Entraînez-vous avec des proches à la présentation et au premier contact en entreprise.
- Demandez à parler à la bonne personne (responsable du magasin), ne laissez pas votre CV à l'accueil d'un magasin. Repassez jusqu'à ce que vous rencontriez le responsable en face à face (prendre son nom).

**Référent apprentissage :** Contacter Denis PETAY au 06 75 75 68 69 ou par mail [denis.petay@mfr.asso.fr](mailto:denis.petay@mfr.asso.fr)

## Les formations après le Bac Pro :

- BTS MCO en apprentissage à la MFR
- BTS : NDRC, Immobilier, Banque, Commerce international, Technico-commercial,...

## Les + de la MFR :

- Un cadre de formation et de vie résidentielle favorisant la réussite
- Desserte par les transports en commun [www.tub-bourg.fr](http://www.tub-bourg.fr) (carpostal 04 74 45 07 60)
- Une pédagogie basée sur le projet professionnel
- La participation à des actions en lien avec le territoire (salons professionnels, travaux pratiques...)
- L'insertion professionnelle facilitée à l'issue de la formation grâce à l'alternance
- SST1 : Formation Sauveteur Secouriste au Travail.

- *Modalités et tarifs sur notre site Internet (onglet : Espace Familles)*

## Nous contacter :

171 chemin de la Vernée - 01960 Péronnas  
Email : [mfr.peronnas@mfr.asso.fr](mailto:mfr.peronnas@mfr.asso.fr) - Tél 04 74 21 55 14  
[www.mfr-peronnas.fr](http://www.mfr-peronnas.fr)  
Siret 779 337 377 00021 - APE 8532Z

2024-V1