



Un métier autour du goût et des saveurs

BAC PRO

Technicien Conseil Vente en Alimentation

Produits Alimentaires et Boissons



Ce bac Pro propose un enseignement appliqué à la commercialisation des produits alimentaires et boissons, privilégiant une alimentation de proximité, durable et plus naturelle.

Il est axé sur la connaissance des produits, la pratique des techniques commerciales et l'analyse du fonctionnement d'une entreprise.

3 ans de formation pour apprendre à :

- Être des spécialistes en vente de produits alimentaires et de boissons
- Maîtriser les techniques commerciales (mise en valeur des produits du stand, négociation, gestion, marketing)
- Accueillir et conseiller (dégustation et présentation des produits sur les points de vente)
- Acquérir une posture professionnelle appropriée
- Gérer un rayon

Au programme	En 2 ^e PRO	En 1 ^e et Term BAC PRO
Enseignements généraux et scientifiques	🕒 12h30 par semaine	🕒 15h30 par semaine
Enseignements Professionnels	🕒 16h30 par semaine <ul style="list-style-type: none"> • Techniques de vente • Environnement du point de vente et merchandising du produit • Connaissance des produits • Génie alimentaire • Sciences économiques et de gestion 	🕒 14h30 par semaine <ul style="list-style-type: none"> • De l'origine du produit à sa commercialisation • Mercatique • L'entreprise dans son environnement • Gestion commerciale d'un espace de vente • Techniques de vente • Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires et aux vins et spiritueux • Terroir et qualité des produits alimentaires, des vins et spiritueux • Sciences économiques et de gestion • Organisation d'une foire aux vins, marché fermier... • Viticulture-Œnologie • Accords mets et vins • E-commerce
Stages en entreprises	🕒 5 semaines	🕒 14 à 16 semaines sur 2 ans

Modalités de l'examen :

Le diplôme s'obtient pour 50% lors des épreuves terminales, et pour 50% au cours de la formation.

Après le bac pro :

- **B TSA TC** (Technico - Commercial)
- **BTS NDRC** (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- **BTS MCO** (Management Commercial Opérationnel)
- **BUT** Techniques de commercialisation

Pour devenir :

- Responsable commercial, employé commercial
- Assistant commercial
- Conseiller vendeur
- Assistant conseil rayon
- Chef de rayon
- Caviste
- Commerçant en alimentation
- Sommelier

Conditions d'admission :

- Au collège, formulez le vœu d'orientation : 2^e Pro Conseil Vente Produits Alimentaires (procédure Affelnet)
- Possibilité de réaliser un stage un mini-stage (ou stage d'immersion) de découverte au lycée La Brie (1 journée) : demander ou télécharger la fiche sur le site du lycée et la remettre à son professeur principal.
- Prendre contact avec le lycée La Brie
- Admission possible en classe de 1^e sur dérogation pour les élèves de 2^{de} GT ou titulaires d'un CAP

Etablissement public de Dordogne



Les atouts du lycée

- Un établissement à taille humaine avec un internat) favorisant le travail de groupe et l'entraide
- Participation à des animations commerciales (stages dans les salles de vente de l'EPL, foires aux vins)
- Interventions et visites dans le cadre de l'étude des produits du terroir, l'art culinaire et de l'œnotourisme (voyage en Europe)
- Stages possibles à l'étranger en 1^e BAC PRO
- Formation Sauveteur Secouriste du Travail (SST)

• Test TOEIC Bridge®

Ce test évalue les compétences de compréhension écrite et orale en anglais utilisé dans un contexte professionnel pour les niveaux débutant à intermédiaire.

- **Section européenne** à partir de la 1^e BAC PRO, avec cours d'œnologie en anglais.



Tarif :

Demi pension : 520,97 pour l'année

Pension complète : 1380,97 € pour l'année

Informations et inscriptions :

📞 05 53 74 42 42

➡ www.perigord.educagri.fr

