

BAC PRO TCVA

Technicien Conseil Vente

Le commerce au service de nos territoires

OBJECTIFS

- Acquérir les bases nécessaires à l'exercice des **professions commerciales**
- Devenir **vendeur, employé de libre-service, chef de secteur, attaché commercial ou manager de rayon**

DURÉE

3 ans

PRÉ-REQUIS

- Après la classe de 3^{ème}, de 2^{nde} Générale ou Professionnelle, de Terminale CAP
- Aptitudes : motivation pour la vente, dynamisme, goût du contact, curiosité, résistance physique

MODALITÉS

Formation scolaire temps plein

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation en présentiel
- **Périodes de formation en milieu professionnel** :
6 semaines en 2^{nde},
13 semaines en 1^{ère}
et en Terminale
- **1 stage Erasmus**
- 1 semaine Santé Développement Durable (SDD)
- **Voyage d'études, visites, intervenants extérieurs**
- **Partenariat** avec des entreprises
- **Actions professionnelles**

CONTENU

MODULES GÉNÉRAUX

Français / Mathématiques / Histoire-Géographie / Sciences économiques (2^{nde}) / Anglais / Physique-chimie / Informatique / EPS / Éducation Socioculturelle / Option LV2 espagnol

MODULES PROFESSIONNELS

En 2^{nde}

- **EP1** : Techniques de vente
- **EP2** : Environnement du point de vente et merchandising du produit
- **EP3** : Spécialisation professionnelle : produits alimentaires

En 1^{ère} et Terminale

- **MP1** : Étude opérationnelle du point de vente
- **MP2** : Expertise conseil en produits alimentaires et boissons
- **MP3** : Conduite de la vente
- **MP4** : Optimisation du fonctionnement du rayon
- **MP5** : Qualité et sécurité alimentaires
- **MP6** : Animation commerciale
- **MAP** : Module d'Adaptation Professionnelle

DISPENSE

Pas de dispense

ÉVALUATION

Le Baccalauréat Professionnel TCVA est un diplôme de niveau 4 qui est délivré avec :

- des Contrôles en Cours de Formation (CCF)
- des épreuves terminales (écrites et orale)

POURSUITE POSSIBLE

- Insertion dans la vie active
- BTS Technico-Commercial
- BTS Management Commercial Opérationnel (MCO)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)
- BTS Commerce International
- BTS Développement Animation des Territoires Ruraux (DATR)



Retrouvez
cette formation
sur notre site
internet



SECTEURS ET ACTIVITÉS POSSIBLES

- Prise en charge des produits à leur arrivée sur le point de vente
- Participation avec le supérieur à la définition des objectifs commerciaux
- Préparation, vente et contrôle des produits du rayon
- Gestion technique : approvisionnement, stocks, présentation en rayon, rentabilité financière
- Étude clientèle, analyse des besoins

APPRENANTS À BESOINS ÉDUCATIFS PARTICULIERS

- Suivi par un référent
- Adaptation des modalités de suivi de la formation en fonction du handicap

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont adaptés pour recevoir un public en situation de handicap

INSCRIPTIONS

- Rendez-vous de préinscription auprès de la direction
- Présentation des bulletins scolaires des deux dernières années
- Présentation d'une lettre de motivation
- Avec un avis favorable du conseil de classe d'origine

TARIFS

Voir fiche grille des tarifs

ADRESSE

À compter du
1^{er} septembre 2023

41, avenue Maurice Mailfert
49240 Avrillé

CONTACTS

accueil@lesbuissonnets49.cneap.fr
02 41 24 19 70

RÉSULTATS EXAMENS

2022 :	96 %
2021 :	87 %
2020 :	93 %



Les Buissonnets
7, boulevard Daviers - 49100 Angers
02 41 24 19 70 | lesbuissonnets49.fr

