

BAC PRO TCVA

Technicien Conseil Vente

1^{ère} et Terminale



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

2 ans

PRÉ-REQUIS

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

MODALITÉS

En contrat d'apprentissage avec un employeur à partir de l'année de 1^{ère} Bac Professionnel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation en alternance
- Nombre de semaines en formation : 22/an
Nombre de semaines en entreprise : 30/an

CONTENU

MODULES GÉNÉRAUX

Français / Mathématiques / Histoire-Géographie / Anglais / Physique-chimie / Informatique / EPS / Éducation Socioculturelle / Option LV2 espagnol

MODULES PROFESSIONNELS

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)

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



Retrouvez
cette formation
sur notre site
internet



INSCRIPTIONS

- Rendez-vous de préinscription auprès de la direction
- Présentation des bulletins scolaires des deux dernières années
- Présentation d'une lettre de motivation + CV
- Avec un avis favorable du conseil de classe d'origine
- Des évaluations peuvent-être proposées en fonction des pré-requis de l'apprenant

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

TARIFS

Formation gratuite
hors restauration et internat

ADRESSE

À compter du
1^{er} septembre 2023

41, avenue Maurice Mailfert
49240 Avrillé

CONTACTS

*marina.boisiaud@
lesbuissonnets49.cneap.fr*
07 57 42 08 91

RÉSULTATS EXAMENS

2022 : 100 %
2021 : 100 %



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

