

# BAC PRO TCVA

Technicien Conseil Vente

1<sup>ère</sup> et Terminale



> CONSULTABLE SUR  
LA FICHE RNCP\* N° 35185

## 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<sup>nde</sup> 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<sup>ère</sup> Bac Professionnel

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formation en alternance
- Durée : 675 h/par an à l'UFA
- Le reste du temps en entreprise

### CONTENU

#### MODULES GÉNÉRAUX

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

### MODULES PROFESSIONNELS

*En 1<sup>ère</sup> 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 / ACCESSIBILITÉ

- Formation accessible aux personnes ayant la qualité de travailleur handicapé sous réserve de la validation de l'aptitude médicale
- Vous avez des spécificités personnelles à nous communiquer, n'hésitez pas à nous contacter, pour qu'un suivi avec le référent handicap puisse être mis en place.

## TARIFS

Formation prise en charge par l'employeur, hors restauration et internat

## ADRESSE

À compter du  
1<sup>er</sup> septembre 2023

41, avenue Maurice Mailfert  
49240 Avrillé

## CONTACTS

*marina.boisiaud@  
lesbuissonnets49.cneap.fr*  
02 41 24 19 70

## RÉSULTATS EXAMENS

2022 : ..... 100 %  
2021 : ..... 100 %



Les Buissonnets  
7, boulevard Daviers - 49100 Angers  
02 41 24 19 70 | [lesbuissonnets49.fr](http://lesbuissonnets49.fr)

