



### TECHNICIEN CONSEIL VENTE en ALIMENTATION (produits alimentaires et boissons)

Le lycée polyvalent Julien Wittmer et le lycée professionnel agricole de Charolles se sont associés et proposent à partir du niveau 1<sup>ère</sup> le bac pro TCVA. Cette formation est accessible après une seconde professionnelle ou générale ou après un CAP Vente.

Le titulaire du bac pro TCVA peut occuper un poste de vendeur-conseil, adjoint au manager de rayon. Il est placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit d'un gérant de magasin en petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable. Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à un poste de responsable de rayon ou de gérant de magasin

Ce technicien gère les produits frais, ultrafrais et surgelés, les produits traiteurs ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle. Il organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente clients.

#### DISPOSITIFS PÉDAGOGIQUES

- Effectif des classes limité à 12
- 16 semaines de formation en milieu professionnel sur les 2 années (1<sup>ère</sup> et Terminale),
- Mises en situations professionnelles,
- Salles spécialisées : magasin pédagogique, analyse sensorielle, informatique.

#### POURSUITE D'ÉTUDES

Possibilité de poursuivre ses études en :

- BTS Gestion de la PME
- BTS Management commercial opérationnel
- BTSA Technico-commercial

#### *Quelles sont les matières étudiées en BAC PRO TCVA ?*

##### Matières générales

- Français,
- Histoire-géographie,
- Enseignement moral et civique,
- Documentation,
- Mathématiques,
- Anglais,
- Éducation socioculturelle,
- Physique-chimie,
- Biologie-écologie,
- Informatique
- Éducation Physique et Sportive.

##### Matières professionnelles :

- Produits alimentaires : biologie, biochimie ; étude du marché de l'alimentaire et de l'évolution des modes de consommation alimentaire.
- Mercatique : connaissance du marché, élaboration d'une démarche mercatique.
- Connaissance de l'entreprise : fonctionnement et vie de l'entreprise, enseignements juridiques.
- Gestion commerciale : approvisionnement des rayons (achats, livraisons), outils de la gestion commerciale (gestion de trésorerie ou calcul du chiffre d'affaires d'un rayon), documents commerciaux, organisation du travail dans le rayon, réglementation commerciale et du secteur.

#### Renseignements & inscriptions