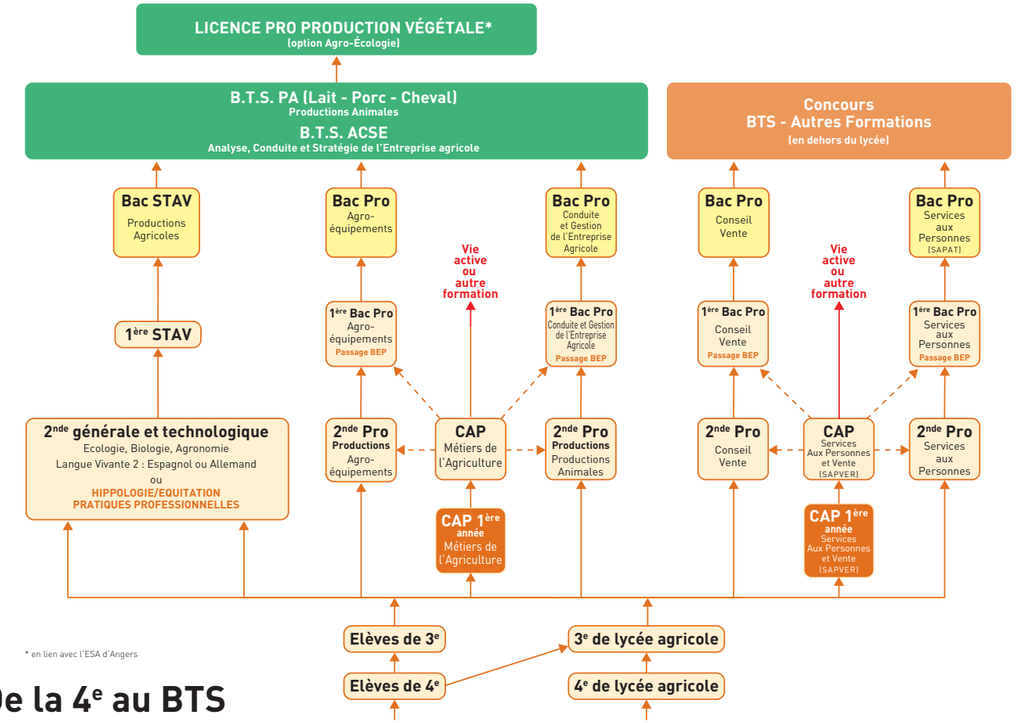
Trouver sa voie et réussir...



* en lien avec l'ESA d'Angers

→ De la 4e au BTS

Renseignements pratiques :

- Bourses nationales du Ministère de l'Agriculture
- Statut étudiant en BTSA
- Parcoursup
- Internat 7j/7 - Externat - Demi-pension
- Fichier d'adresses de stages
- Semaine continue (du lundi 8 h 30 au vendredi 16 h 40)
- Facilité d'accès : proximité voie express et gare SNCF

Lycée Les Vergers
Dol de Bretagne

4, rue des Murets - BP 96 - 35120 **Dol-de-Bretagne**
tél : 02 99 48 17 28 - fax : 02 99 48 12 08
e-mail : dol-de-bretagne@cneap.fr
www.lyceelesvergers.fr

Imprimerie Dubosc - 02 99 48 13 21 - MAJ - 03-2018

BAC PRO TCV

TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

Tu aimes le relationnel et le contact !

Lycée Les Vergers
Dol de Bretagne

ENSEIGNEMENT CATHOLIQUE Bretagne

CNEAP
CONSEIL NATIONAL DE L'ENSEIGNEMENT AGRICOLE PRIVÉ

BAC PRO TCV TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

Pourquoi le BAC pro TCV ?

- **Je suis intéressé(e) par le commerce, la vente, la gestion, l'animation**
- **J'ai un bon sens du contact, je suis sociable et dynamique**
- **Je veux vivre des situations professionnelles concrètes sur le terrain**
- **Je veux pouvoir travailler et évoluer dans des domaines très variés du commerce (alimentaire, vêtements, sport, parfumerie, multimédia…)**
- **Je veux avoir le choix d'intégrer le monde du travail ou de poursuivre mes études**

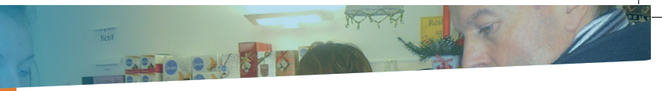
Comment y parvenir ?

- Cours (modules généraux et professionnels)
- **Travaux pratiques encadrés et séquences pluridisciplinaires** : actions commerciales avec nos partenaires (inventaires, préparations de commandes, actions commerciales, animations…), fabrication et commercialisation de chocolat, situations de vente en anglais commercial…
- **Stages pratiques individuels dans des structures commerciales** : en France et/ou à l'étranger, 22 semaines sur 3 ans (12 en alimentaire +10 autres secteurs commercials dont 4 possibles à l'étranger)
- **Stages collectifs** : éducation à la santé et au développement durable (sport, environnement, recyclage)
- **Séjour collectif à l'étranger** de découverte culturel, social et commercial
- **Intervention de professionnels** : projet d'orientation et d'insertion professionnelle, témoignages sur les parcours professionnels, la création et la gestion de commerce.
- **Visites d'entreprises, mini séjour** en France.

Les + de la formation

- **Un magasin pédagogique** géré au quotidien par les élèves (accueil, vente, encaissement, animations, vitrines, marchandisage). Participation active de l'équipe pédagogique à tous les projets
- **Recycle et Défile** : un module innovant et créatif ! (sur 2 ans) Etude de la filière recyclage textile, de son incidence sur la santé et le développement durable, Collecte et tri de vêtements, Création de vêtements customisés, mise en place d'un défilé
- **Certification BEP** en classe de 1ère
- **E.I.E. Enseignements à l'initiative de l'Etablissement** :
  - Aide à la réussite (recherche de stages et Insertion professionnelle),
  - Création d'un portfolio (mise en valeur des compétences de l'élève),
  - Préparation à l'oral
  - Citoyenneté et respect d'autrui,
- **M.A.P : Module d'Adaptation Professionnelle** : « à la découverte de l'association mets-épices-vins », Initiation à l'œnologie, Animations sur le terrain
- **Des outils de travail performants** : Salles de cours numérisées et interactives, vaste atelier de T.P.
- **Travaux pratiques encadrés et séquences pluridisciplinaires** actions commerciales avec nos partenaires (préparations et suivi des commandes, actions commerciales, animations, inventaires…),
- **Module «Pratiques professionnelles liées à l'alimentation » :** fabrication et commercialisation de bonbons chocolat pour Noël

Témoignages



Claire A.,

Employée commerciale chez Esprit Carrelage

Au lycée j'ai passé un BEPA vente puis un BAC PRO TCV. Ce que j'ai apprécié au cours de ma formation ce sont les stages dont 1 à l'étranger, le contrôle continu qui nous incite à travailler régulièrement et le petit effectif qui permet de participer davantage et d'être mieux pris en charge. On est bien suivi, bien épaulé et écouté. Grâce aux nombreux stages j'ai acquis de l'autonomie. On passe de nombreux oraux qui nous préparent aux entretiens dans la vie professionnelle. J'ai poursuivi en BTS Management des Unité Commerciales en alternance chez un grossiste. J'ai travaillé 2 ans en grande distribution et situation familiale oblige, j'ai changé de voie pour me tourner vers la vente dans une enseigne de matériaux, poste dans lequel je m'épanouis actuellement.

Denis C., 26 ans

manager de rayons frais à Intermarché Combourg

Après ma troisième j'ai fait un BEPA vente puis un BAC pro TCV produits alimentaires. J'ai poursuivi par un BTS Technico-commercial à Rennes.
En sortant j'ai trouvé un job d'été de 2 mois dans un rayon crémerie à Combourg. A la fin Aout, la responsable surgelé est partie et j'ai postulé. J'ai été embauché à temps plein en tant qu'employé libre-service pour ce rayon. Au même moment, j'ai postulé pour un poste d'adjoint au chef de rayons frais, au nouvel Intermarché de Combourg .
Aujourd'hui je suis manager de rayons frais (crémerie, charcuterie et traiteur, surgelé, pâtisserie industriel et saurisserie). C'est un travail de gestion de rayons (approvisionnement et gestion de stocks), et de management d'une unité commerciale de trois personnes.
Au Vergers j'ai aimé les cours de marketing et de techniques alimentaires qui sont très utiles pour le commerce. Conseiller les clients en fonction de leur besoin, demande une connaissance des produits. J'ai moins aimé les cours de gestion et d'anglais même si maintenant ils me sont nécessaires.

Anne Laure G., 20 ans

Vendeuse Chez Les Chocolats R.Réauté

Ces deux années ont été les meilleures de mon parcours scolaire. Les débuts ont été mouvementés mais grâce aux soutiens de certains professeurs je me suis accrochée et maintenant je suis heureuse d'être diplômée. Cette formation m'a apporté de l'assurance et de la maturité et depuis ma citation est « quand on veut on peut ». L'option est vraiment un plus pour le travail car les trois quart des postes de vendeur sont en alimentaire. Il y a un vrai suivi et les professeurs sont toujours là pour nous. J'ai aimé la fabrication des chocolats, la vente des gavottes et des brioches pour financer le voyage au Maroc cela nous permettait d'avoir un objectif, des responsabilités et des engagements envers une école marocaine. Cette formation a été enrichissante car tout ce qu'on a pu apprendre je l'ai utilisé plus tard lors de mes différents postes. Depuis ma sortie du lycée je n'ai pas toujours travaillé dans la vente, je suis passée de la restauration à l'usine (principalement dans l'alimentaire). Les débuts ne sont pas faciles il ne faut pas se voiler la face, le temps fait les choses. Après on vous donne plus de responsabilités, il faut être patient, mature et autonome très rapidement.

Damien G. 23 ans

Manager de secteur frais au Carrefour de Dol

En Septembre 2005, j'entre en 2nde pour un BAC STT, au bout de 15 jours, je m'aperçois que cette formation est trop générale. Je me présente au lycée les Vergers où je rentre en 2nde PRO. C'est un lycée rural à taille humaine où il y a une bonne ambiance de travail dans un cadre agréable. La formation a répondu à mes attentes qui étaient de m'insérer dans le monde professionnel en alliant les stages en entreprise, les cours théorique et pratique. Les stages à l'étranger m'ont permis d'appréhender d'autres formes de commerce dans une autre culture (vente dans les souks…).
L'obligation de faire un stage de 8 semaines en grande distribution alimentaire, dans les produits frais permet d'avoir un niveau supérieur dans le commerce. Mes années lycéennes resteront les meilleures années de toute ma scolarité. BAC PRO Technicien Conseil Vente en poche, j'ai poursuivi en BTS Management des Unités Commerciales en alternance. J'ai trouvé dès la sortie un poste d'adjoint de magasin dans un hard discounter. Aujourd'hui je suis manager de tout l'univers produits frais au Carrefour de Dol. Je gère une équipe de 12 personnes.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Modules obligatoires	Disciplines Principales	H/sem.	Coef.
Langue française, langages Eléments d'une culture humaniste et compréhension du monde	Français E.S.C Histoire-Géo Documentation	112 h (2h) 84 h (1.5h) 84 h (1.5h) 28 h (0.5h)	4
Communication en langue étrangère	Anglais	98 h (1.75 h)	1
Education physique et sportive	E.P.S.	112 h (2h).	1
Culture scientifique et technologique	Maths Biologie - Ecologie Physique – Chimie Informatique	112 h (2 h) 70 h (1.25h) 70 h (1.25h) 28h (0.5h)	4
De l'origine du produit à sa transformation	Biologie – Ecologie Microbiologie Génie alimentaire	28 h (0,5 h) 28 h (0,5 h) 56 h (1 h)	10
Mercatique	Mercatique	70 h (1,25 h)	
L'entreprise dans son environnement	Techniques Economiques et gestion commerciale	84 h (1,5 h)	
Gestion commerciale d'un espace de vente	Gestion Commerciale	70 h (1,25 h)	
Techniques de vente*	Techniques Commerciales L.V appliquée	84 h (1,5 h) 42 h (0,75 h)	
Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires*	Génie alimentaire	154 h (2,75 h)	
Terroir et qualité des produits*	Génie alimentaire	98 h (1,75 h)	
A la découverte de l'association « vins-Mets – Epices » Action professionnelle - Projet d'accueil et culturel - Projet d'orientation – insertion professionnelle *dont activités pluridisciplinaires (112 h)	Techniques Commerciales Technologies	56 h (1 h) 44 h (0.75 h) 68 h (1.25 h)	
TOTAL		1680 h.	20

Obtention de l'examen : 50 % Contrôle Continu - 50 % Epreuves Terminales