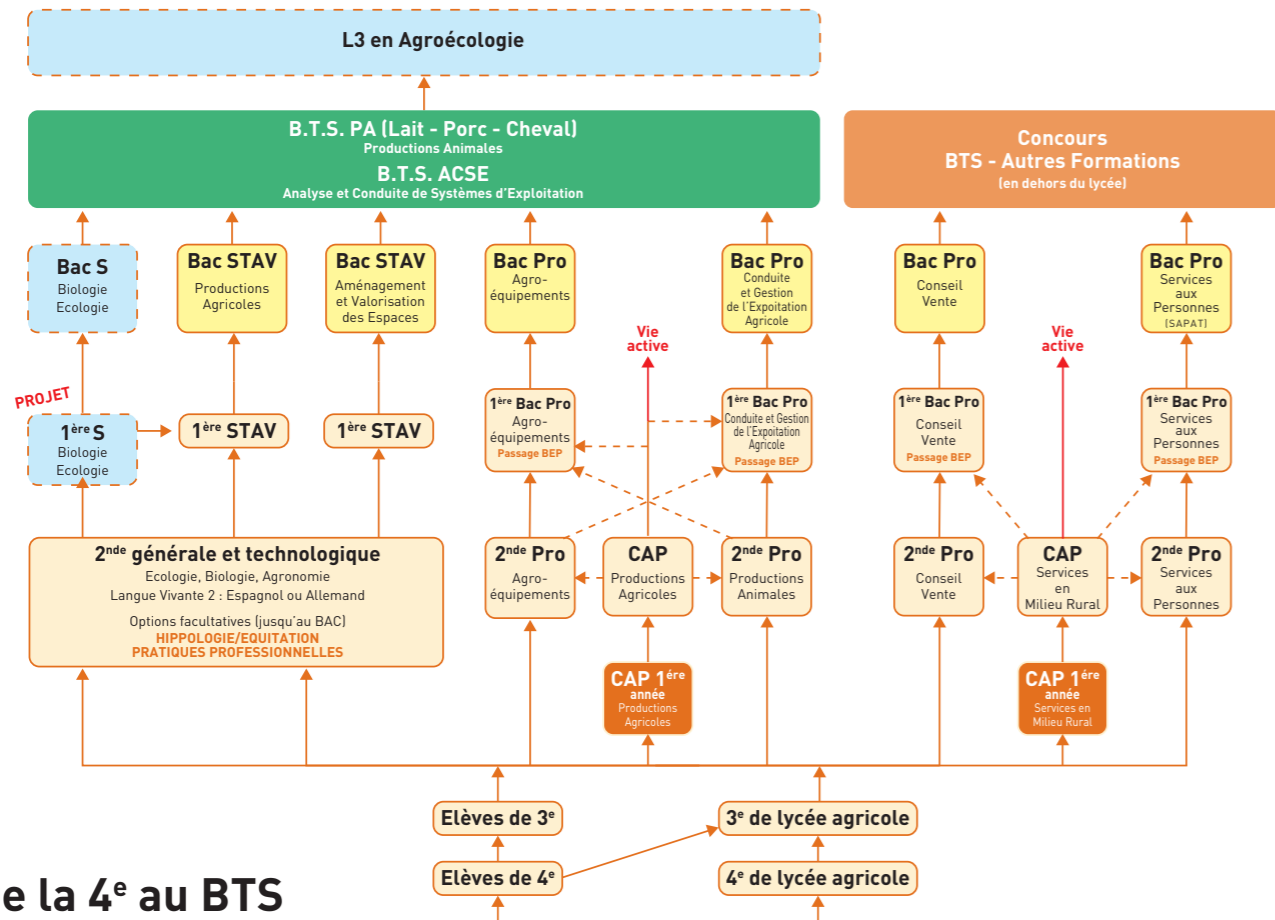


# Trouver sa voie et réussir...



→ De la 4<sup>e</sup> au BTS



**Renseignements pratiques :**  
Pré-inscriptions directes au Lycée Les Vergers, y compris pendant les vacances  
Bourses nationales du Ministère de l'Agriculture  
Statut étudiant en BTS (internat 7j/7)  
Admission Post-Bac (APB)  
Mixité - Internat - Externat - 1/2 pension  
Semaine continue  
(du lundi 8 h 25 au vendredi 16 h 40)  
• Transports scolaires Conseil général  
• Navette gare - lycée  
• Transport assuré par le lycée :  
3 lignes (Vitré, Avranches, Gézévé)



**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



Imprimé Docteur - 02/99/48/13/21

# BAC PRO TCV

## TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION



**Pour ceux  
qui aiment le  
relationnel  
et le contact !**

**Lycée Les Vergers**  
Dol de Bretagne





## Pourquoi pas ?

- **Je suis intéressé(e) par le commerce**, ses multiples activités et secteurs.
- **J'ai des aptitudes pour le relationnel**, le contact, je suis sociable et chaleureux.
- **Je veux effectuer des travaux pratiques** reflétant des situations professionnelles courantes et concrètes.
- **Je peux intégrer la formation** en sortant de 3<sup>ème</sup> ou bien après réorientation en 1<sup>ère</sup> BAC PRO.
- **Je peux par la suite entrer dans le monde du travail ou bien poursuivre mes études.**

## Des Stages

Au cours de la formation de 3 ans : 20 à 21 semaines de stage individuel

12 semaines de stage principal dans des commerces à dominante alimentaire

8 à 9 semaines de stage dans d'autres secteurs commerciaux (dont 4 semaines possible à l'étranger)

3 semaines en stage collectif : éducation à la santé et au développement durable/ séjour à l'étranger de découverte, culturel, social et commercial



## Une Situation, une Opportunité...

Le lycée les Vergers possède un magasin pédagogique et l'équipe a le souci de développer des partenariats privilégiés avec les professionnels locaux afin de faire vivre des situations professionnelles réelles aux jeunes en formation.

### Il leur est proposé en plus :

- Mise à niveau en matières générales (math et français), de la méthodologie pour la préparation à l'oral
- Un projet de création d'un magasin fictif, une initiation à l'œnologie
- Préparation à la recherche de stage et à l'insertion professionnelle (ateliers avec des professionnels)
- Réalisation d'un portfolio numérique
- Actions professionnelles et commerciales sur le terrain, des T.P. renforcés des visites d'entreprises et interventions de professionnels
- Double compétence : commerciale et technique (connaissance des produits)



## Et après ?...

### Vie active ou poursuite d'études supérieures :

- Préparer une mention complémentaire en un an (produits multimédia, articles de sport...)
- Vers un B.T.S. Management des Unités Commerciales, Négociation Relation Client
- Technico-commercial/Assistant Gestion PME, PMI...
- Vers une licence pro : en mercatique,...

# 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 Unités 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 crèmerie à Combourg. A la fin Août, la responsable surgelée 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 (crèmerie, charcuterie et traiteur, surgelé, pâtisserie industriel et sauriserie). 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 2<sup>nd</sup>e 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 2<sup>nd</sup>e 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	112 h (2h)	4
	E.S.C	84 h (1.5h)	
	Histoire-Géo Documentation	84 h (1.5h) 28 h (0.5h)	
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	112 h (2 h)	4
	Biologie - Ecologie	70 h (1.25h)	
	Physique - Chimie Informatique	70 h (1.25h) 28h (0.5h)	
De l'origine du produit à sa transformation	Biologie - Ecologie	28 h (0,5 h)	10
	Microbiologie Génie alimentaire	28 h (0,5 h) 56 h (1 h)	
Mercatique	Mercatique	70 h (1,25 h)	10
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)	10
Pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires*	Génie alimentaire	154 h (2,75 h)	
Territoire et qualité des produits*	Génie alimentaire	98 h (1,75 h)	10
A la découverte de l'association « vins-Mets - Epices »	Techniques Commerciales	56 h (1 h)	
Action professionnelle - Projet d'accueil et culturel - Projet d'orientation - insertion professionnelle *dont activités pluridisciplinaires (112 h)	Technologies	44 h (0,75 h) 68 h (1,25 h)	
<b>TOTAL</b>		<b>1680 h.</b>	<b>20</b>

Obtention de l'examen : 40 % Contrôle Continu - 60 % Epreuves Terminales