

# BAC PRO TCV

*Technicien Conseil Vente*



**Développer des compétences professionnelles et des savoir-être dans le domaine du commerce et de la vente**



## Pour qui ?

- Les élèves issus de 3<sup>ème</sup> sur avis du conseil de classe pour une entrée en seconde
- Les élèves issus de 2<sup>nde</sup> GT ou professionnelle pour une entrée en Première
- Les élèves issus de CAP SAPVER sur avis du conseil de classe
- Les jeunes qui s'intéressent aux métiers du conseil et de la vente
- Les jeunes volontaires qui possèdent le sens du contact et des qualités relationnelles

## Pourquoi ?

- Développer des capacités d'initiative, de travail en équipe et d'autonomie
- Approfondir sa culture humaniste et sa culture d'entreprise
- Acquérir des compétences techniques et professionnelles
- Se préparer à la poursuite d'études et construire sereinement son projet professionnel

## Et après le BAC TCV ?

- BTS Technico-commercial
- BTS MCO Management Commerciale Opérationnel
- BTS Négociation Digitalisation Relation Clientèle (NDRC)
- BTS Gestion de la PME
- Certificats de spécialisation
- Formations de spécialisation en vente proposées par les groupes de distribution
- Autres formations : BP JEPS, Faculté,...

## Entrer dans la vie active après le bac professionnel

- Vendeur conseil spécialisé en commerce alimentaire (vente traditionnelle ou directe)
- Vendeur spécialisé en sport, bricolage, audiovisuel, décoration, culture, habillement
- Préparateur de commandes
- Agent commercial
- Télévendeur sur plateformes de e-commerce
- Manager de rayon
- Marchandiseur
- Animateur démonstrateur

## Nos spécificités

- Un magasin pédagogique au cœur du lycée pour la réalisation de travaux pratiques encadrés et de mises en situation de vente
- Stage pratiques (20 semaines sur les 3 années) dans des structures alimentaires et non alimentaires (habillement, décoration, loisirs...)
- Option « Mobilité » : les stages sont possibles à l'étranger
- Actions commerciales et animations régulières, visite de commerces à Rennes
- Activités chez nos partenaires professionnels : inventaire, animation en magasin, préparation de commandes, promotion de produits régionaux
- Module « Création d'un site de e-commerce »
- Atelier de fabrication de chocolat, bière
- Module : Développer la confiance en soi et l'aisance professionnelle
- Intervention de professionnels pour aider à l'orientation
- Séjours en France et l'étranger
- Une heure d'Espagnol par niveau



# TÉMOIGNAGES

## Coralie (Employée commerciale rayon livres) :

J'ai fait un BAC PRO TCV que je recommande aux personnes qui aiment la relation client et qui aimeraient ouvrir sa propre entreprise quelle qu'elle soit. Grâce aux stages et à mon expérience en grande distribution, j'ai eu la chance d'être repérée pour aller travailler à la librairie de mon centre commercial et aujourd'hui j'ai le projet de rachat d'entreprise et les cours que j'ai reçus m'ont bien aidés.

## Emilien (steward chez Air France) :

Une formation unique avec de multiples possibilités de métiers ! De l'accompagnement aux outils mis à disposition (magasin pédagogique, stage à l'étranger, ateliers, etc.), la formation BAC PRO TCV nous prépare sur tous les aspects pratiques, avec des mises en situation ainsi que toutes les connaissances théoriques dans les métiers du Commerce. L'ensemble de l'équipe pédagogique est à notre disposition pour nous accompagner dans notre réussite ! J'ai choisi le lycée Les Vergers en raison de ses bons résultats en termes de réussite aux épreuves, mais aussi parce que le cadre bucolique est agréable. Je garde de très bons souvenirs de mes années au lycée, qui m'ont permis de m'épanouir et de favoriser ma réussite. De nombreux stages sont proposés. J'ai eu l'occasion d'effectuer un stage d'une durée d'un mois à Marrakech, et ce fut une expérience magnifique, avec des souvenirs gravés à vie ! J'ai également pu appréhender le monde du travail et gagner en confiance et en maturité. La formation ne nous oblige pas à travailler dans le milieu de la grande distribution par la suite ! Grâce à mon BAC PRO TCV, j'ai pu travailler dans la restauration, la grande distribution et, désormais, dans l'aéronautique. Avec de la volonté et l'envie de réussir, tout est possible.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

Modules obligatoires	Disciplines Principales	H/sem.
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)
Communication en langue étrangère	Anglais	98 h (1,75 h)
Education physique et sportive	E.P.S.	112 h (2h).
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)
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)
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)
Initiation œnologique Atelier fabrication bière 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.

### Obtention de l'examen :

50,5 % Contrôle Continu - 49,5 % Epreuves Terminales

