



SECONDE PROFESSIONNELLE

CONSEIL-VENTE dans un parcours BAC PRO 3ans

OBJECTIFS ET VALIDATION

EN ENTREPRISE

Découverte des professions du secteur de la distribution,
Précision du projet professionnel,
Acquisition de compétences techniques et professionnelles.

À LA MAISON FAMILIALE

Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise,
Activités pédagogiques permettant de rendre le jeune acteur de sa formation.

CONTENU DE LA FORMATION

MATIÈRES TECHNIQUES

- La vente des produits,
- L'environnement du point de vente et le merchandising du produit,
- Connaissance des produits alimentaires.

MATIÈRES GÉNÉRALES

- Langue française,
- Éducation Socio-Culturelle,
- Histoire-Géographie,
- Économie,
- Anglais,
- Éducation Physique et Sportive,
- Mathématiques,
- Physique-Chimie,
- Informatique.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Vente en commerce indépendant,
entreprise de production ou de distribution.

BAC PRO Technicien Conseil Vente en Alimentation

Autres formations de niveau IV.

STATUT

Formation initiale par alternance sous contrat avec le Ministère de l'Agriculture.

(Bourses nationales - Bourses départementales de transport selon les départements)

Acquisition de niveau V

Formation en alternance

16 semaines de formation à la MFR par an
24 semaines de stage par an

CONDITIONS D'ENTRÉE

- 3^{ème} générale ou technologique



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
DE L'ALIMENTATION
ET DE LA RURALITÉ



RÉUSSIR
autrement

Formations par alternance

métiers du commerce, métiers des services