

Informations pratiques

Du 01/9/2025 au 31/8/2028

- en centre : 1960 heures
- en entreprise : 1960 heures
-

560 h en Seconde - 16 sem au CFA

700 h en 1ère - 20 sem au CFA

700 h en Term - 20 sem au CFA

- Temps plein
- Cours de jour

Formation entièrement présentielle

[Le détail de la session sur le site de l'organisme](#)

Réunions d'information collective

Non renseigné

Portes ouvertes

Non renseigné

Inscriptions

Ouvert

Pré-requis

Niveau d'entrée : Niveau 3 (CAP, Titres ou équivalents)

Ce bac pro se prépare en trois ans après la classe de troisième. Les élèves titulaires de certains CAP du même secteur peuvent également le préparer en 2 ans sous certaines conditions.

MFR Saint-Berthevin

Rue Jean Cottureau

53940 Saint-Berthevin

02-43-69-25-53

mfr.st-berthevin@mfr.asso.fr

<http://www.mfrsaintberthevin.com>

Statut: Privé sous contrat

Lieu de la formation

MFR Saint-Berthevin

Rue Jean Cottureau 53940 Saint-Berthevin

02-43-69-25-53

mfr.st-berthevin@mfr.asso.fr

Financements possibles

- OPCO

Objectif Général

Certification

Objectifs

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) intervient dans des grandes enseignes comme dans des commerces de proximité. Il peut également exercer le métier de caviste. A l'issue de sa formation, il est capable de réaliser les activités suivantes :

- Réception des produits alimentaires et des vins et spiritueux
- Gestion des rayons
- Mise en vente des produits alimentaires frais et périssables
- Vente et conseil du client sur les différents espaces de vente
- Mise en place d'opérations promotionnelles
- Entretien de l'espace de vente
- Suivi client

Compétences attestées :

- C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles
- C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle*
- C3- Développer sa motricité
- C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques
- C5 Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
- C9 Animer un espace de vente de produits alimentaires
- C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Blocs de compétences

- > RNCP35185BC01 (CPP Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles)
 - C1.1 – Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle C1.2 – Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel C1.3 – Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer C1.4 – Argumenter un point de vue C1.5 – Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC02 (CPP Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle)
 - C2.1 – Communiquer à l'oral C2.2 – Communiquer à l'écrit
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC03 (CPP Développer sa motricité)
 - C3 – Développer sa motricité
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC04 (CPP Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques)
 - C4.1 – Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques C4.2 – Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome C4.3 – Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie C4.4 – Expliquer des enjeux liés au monde du vivant
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC05 (CPP Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon)
 - C5 – Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC06 (CPP Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente)
 - C6 – Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC07 (CPP Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier)
 - C7 – Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC08 (CPP Assurer la gestion d'un rayon)
 - C8 – Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC09 (CPP Animer un point de vente de produits alimentaires)
 - C9 – Animer un espace de vente de produits alimentaires
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP35185BC10 (CPP S'adapter à des enjeux professionnels particuliers)
 - C10 – S'adapter à des enjeux professionnels particuliers
 - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

Résultats attendus

Les objectifs :

Ce bac pro prépare à la distribution alimentaire de la réception de la marchandise jusqu'à la vente de produits frais, ultrafrais et surgelés.

L'élève apprend, en gestion, à assurer la réception et le contrôle des produits, leur stockage, leur ventilation, leur mise en rayon, ainsi que la surveillance de leur qualité. Il suit des enseignements notamment de biologie et biochimie pour connaître les produits alimentaires : les caractéristiques et les contraintes spécifiques aux fruits et légumes, aux produits de la mer, aux produits laitiers, aux surgelés, etc., qu'ils soient de provenance industrielle ou artisanale. Il étudie ainsi les matières premières utilisées pour la fabrication, mais également le conditionnement et la conservation. Il est formé à évaluer la qualité d'un produit et à respecter les règles d'hygiène. En techniques de vente et mercatique, il acquiert des compétences en gestion commerciale, de mise en place d'une politique de promotion des produits et d'élaboration des prix.

Les débouchés :

Le diplômé peut travailler comme adjoint ou responsable de rayon, vendeur de produits alimentaires, gérant de magasin de proximité.

Niveau d'entrée

Niveau 3 (CAP, Titres ou équivalents)

Organisation pédagogique

- > Modalité d'enseignement :
- Formation entièrement présentielle

En savoir plus

Exemples de métiers accessibles avec cette formation

[> Vente en alimentation](#)

Source : Cariforef des Pays de la Loire - 247663 - Code établissement : 39941

CHOISIR MON MÉTIER, BONJOUR

Et vous êtes déjà **sur la bonne voix** !

La plateforme téléphonique d'information
sur la formation professionnelle et l'apprentissage
en Pays de la Loire.



*Des chargé.e.s
d'information
à votre écoute*

0 800 200 303

**Service & appel
gratuits**