



LYCÉE / APPRENTISSAGE / FORMATION CONTINUE  
**Nazareth**

# Bac pro Vente

Technicien Conseil Vente en Alimentation  
en apprentissage



## OBJECTIFS

- Organiser le point de vente et contribuer au développement des ventes
- Satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits adaptés à ses attentes et à ses besoins
- Gérer le rayon en optimisant le stock
- Proposer à la vente des produits de qualité
- Rendre attractif un espace de vente et de conseil en mettant en valeur les produits

## PREREQUIS

- Avoir entre 15 et 29 ans révolus
- Niveau 3<sup>ème</sup> ,
- Niveau CAP ou 2<sup>nde</sup>

## MODALITES ET DELAIS D ACCES

- Démarrage de la formation début septembre
- Dossier de candidatures et entretien
- Possibilité de signer un contrat d'apprentissage jusqu'à 3 mois avant ou après le début de la formation
- Formation en présentiel, mise en situation en plateaux techniques

## DUREE

- Alternance :
  - environ une semaine en centre - une semaine en entreprise pour l'année de seconde
  - environ deux semaines en centre - une semaine en entreprise pour les années de 1<sup>er</sup> et TERM
- Entre 18 - 20 semaines en centre selon les années et environ 33 semaines en entreprise par an (dont 5 semaines de congés payés) sur 1 à 3 ans



Lycée  
Apprentissage  
Formation Continue



17 rue de l'Abbé Dujarié - Ruillé sur Loir - 72340 LOIR EN VALLEE  
☎ 02 43 44 44 30  
✉ secretariat@lppnazareth.com

[www.lppnazareth.com](http://www.lppnazareth.com)



LYCÉE / APPRENTISSAGE / FORMATION CONTINUE  
**Nazareth**

# Bac pro Vente

Technicien Conseil Vente en Alimentation  
en apprentissage

## CONTENU PEDAGOGIQUE

Capacités générales :

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles
- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- Développer sa motricité
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

Compétences professionnelles :

- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires
- Animer un espace de vente de produits alimentaires

## METHODES MOBILISEES

Articulation des apprentissages entre acteurs de la formation apprenti(e), employeur et centre de formation

Suivi individualisé : outils de liaison, visite en entreprise, entretien régulier

Formation en présentiel, mise en situation en plateau technique

## MODALITE D EVALUATION

- Epreuves certificatives : 50% CCF / 50% épreuves terminales
- Examens blancs
- Suivi de progression et d'évaluation de compétence en lien avec l'entreprise

## CONDITION FINANCIEREE

- Aucun frais de formation pour l'apprenti
- Rémunération par l'entreprise d'accueil
- Aides complémentaires possibles : hébergement et restauration en centre, l'aide au permis de conduire, aide premier équipement, carte étudiant

Année d'exécution du contrat	- de 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1 <sup>ère</sup> année	27%	43%	53%	100%
2 <sup>ème</sup> année	29%	51%	61%	100%
3 <sup>ème</sup> année	55%	67%	78%	100%



De la 4<sup>ème</sup> au BTS

Lycée  
Apprentissage  
Formation Continue



17 rue de l'Abbé Dujarié - Ruillé sur Loir - 72340 LOIR EN VALLEE  
02 43 44 44 30  
secretariat@lppnazareth.com  
www.lppnazareth.com