

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Découvrir les métiers de la filière commerce et de la relation client.**
- *Faciliter l'orientation et ainsi le choix du bac professionnel pour la poursuite d'études*
- *Découvrir la filière alimentation et boisson*
- *Se familiariser avec le monde professionnel et découvrir l'alternance*
- *La classe de seconde professionnelle est la première année du cursus de préparation en 3 ans au bac professionnel par la voie scolaire*

ADMISSION

Sur dossier, avec une forte motivation pour le terrain et les métiers de la vente. L'admission se réalise après :

- *la classe de troisième, pour une seconde.*
- *Un CAP/CAPA pour les apprenants n'étant pas issus d'une formation commerce,*

DÉROULEMENT DE L'ALTERNANCE

- Sous statut scolaire (stages)

- **20 semaines de formation en entreprise par an, dont 8 semaines de découverte des produits alimentaires et boisson, dans des univers de la vente et du commerce de détail. Vous travaillez en qualité de stagiaire au sein d'une structure commerciale. Ce statut donne l'opportunité de tester plusieurs métiers et entreprises dans le domaine de la relation client.**

Vous évoluerez dans l'entreprise que vous aurez choisie. Cette dernière vous formera en vous confiant des missions et des responsabilités. Vous aurez ainsi l'occasion d'acquérir des compétences professionnelles, un savoir-faire et un savoir-être reconnus.

- **17 semaines à la MFR du lundi au vendredi.**
- **14 semaines de congés scolaires.**

- Sous statut apprenti dans un commerce alimentation et boisson

- **17 semaines à la MFR du lundi au vendredi.**
- **Vous êtes salarié(e) d'une entreprise du secteur du commerce de détail de l'alimentation et/ou boisson, et vous suivez en alternance une formation qualifiante favorisant votre insertion professionnelle.**
- **Votre salaire est compris entre 27% et 100% du SMIC selon votre âge et l'année du cycle de formation suivie, pour plus information :**
https://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/jcms/leader_10762/devenir-apprenti
- **Vous êtes embauché(e) en contrat à durée déterminée (CDD) jusqu'à la fin de votre formation.**
- **Vos droits et devoirs sont ceux d'un salarié de l'entreprise.**
- **Vous avez 5 semaines de congés payés prévues avec votre employeur,**



BAC PRO TCVA

Technicien Conseil Vente en Alimentation
(produits alimentaires et boissons)



Exemple de planning à titre informatif

Semaine N°	Début	Fin	Jours	L	M	J	V	1ère	Dates des CCF
34	21/08/2023	27/08/2023							
35	28/08/2023	03/09/2023							
36	04/09/2023	10/09/2023						1	
37	11/09/2023	17/09/2023						2	
38	18/09/2023	24/09/2023							
39	25/09/2023	01/10/2023							
40	02/10/2023	08/10/2023						3	
41	09/10/2023	15/10/2023	4					4	
42	16/10/2023	22/10/2023							
43	23/10/2023	29/10/2023						5	
44	30/10/2023	05/11/2023							
45	06/11/2023	12/11/2023							
46	13/11/2023	19/11/2023							
47	20/11/2023	26/11/2023						6	
48	27/11/2023	03/12/2023						7	
49	04/12/2023	10/12/2023							
50	11/12/2023	17/12/2023							
51	18/12/2023	24/12/2023	4					8	
52	25/12/2023	31/12/2023							
1	01/01/2024	07/01/2024							
2	08/01/2024	14/01/2024							
3	15/01/2024	21/01/2024						9	
4	22/01/2024	28/01/2024						10	
5	29/01/2024	04/02/2024							
6	05/02/2024	11/02/2024							
7	12/02/2024	18/02/2024						11	
8	19/02/2024	25/02/2024							
9	26/02/2024	03/03/2024							
10	04/03/2024	10/03/2024						12	
11	11/03/2024	17/03/2024						13	
12	18/03/2024	24/03/2024							
13	25/03/2024	31/03/2024						14	
14	01/04/2024	07/04/2024							
15	08/04/2024	14/04/2024						15	E3.1 Expliquer ses acrobations dans une culture commune (ESC)
16	15/04/2024	21/04/2024							
17	22/04/2024	28/04/2024							
18	29/04/2024	05/05/2024							
19	06/05/2024	12/05/2024							
20	13/05/2024	19/05/2024							
21	20/05/2024	26/05/2024	4					16	E4.2 et E4.3 Mettre en œuvre un projet collectif et analyser son action
22	27/05/2024	02/06/2024						17	E2.1 Analyser l'information (DOC + HIG)
23	03/06/2024	09/06/2024							E7.C.1. et E7.C7.2 Conseiller un client et Réaliser une vente
24	10/06/2024	16/06/2024						18	E4.1 Développer un mode de vie actif (sports) - E7.C10 MAP
25	17/06/2024	23/06/2024						19	E1.2 Etudier un phénomène à l'aide de données notamment en nombre
26	24/06/2024	30/06/2024							E7.C.1. et E7.C7.2 Conseiller un client et Réaliser une vente
27	01/07/2024	07/07/2024							E7.C.1. et E7.C7.2 Conseiller un client et Réaliser une vente

Légende:	
■	Jour férié - pas de stage - pas de MFR
■	à la MFR
■	vacances scolaires
■	en entreprise commerce de détail tous secteurs
■	en entreprise alimentaire

Tout commerce de détail ayant un point de vente physique

Entreprises stages alimentaires

- Entreprises de la grande distribution alimentaire (supérette, supermarché et hypermarché)
- Primeurs
- Magasins Bio
- Fromager affineur
- Caviste
- Brasseur
- Magasin de producteur
- Chocolaterie
- Epicerie fine

Sont exclus: boulangerie, pâtisserie, poissonnerie, boucherie.

Entreprises stages libres

- Magasin alimentaire de tout type
- Magasin spécialisés : sport, bricolage, vêtement, jouet, etc...

Sont soumis à l'accord de l'équipe pédagogique : agences immobilières, concessions de voiture, banques et assurances, pour une durée limitée et à une période précisée par l'équipe.



CONTENU DE FORMATION

Matières

Chaque semaine à la MFR est différente et comporte 35h de cours répartis suivant les matières et préparant au BAC Pro.

Matières Générales	Matières Professionnelles
Expression	EP1 : Technologie de Vente
Mathématiques	EP2 : Environnement du Point de Vente et Marchandisage
Physiques Chimie	EP3 : Filière Alimentaire
Histoire Géographie	
Technologie Informatique et Multimédia	
Education Socio-Culturelle	
LV1 : Anglais LV2 : Espagnol	
Sports	

Modalités pour poursuite en classe de 1ère

- Justifier du niveau scolaire permettant de poursuivre en classe de 1^{ère}
- Formaliser un choix entre les 2 Bac pro : Technicien Conseil Vente ou Métiers du Commerce et de la Vente

ACCOMPAGNEMENT DU JEUNE

- Accompagnement à l'appréhension de l'univers du travail et de ses codes.
- **Suivi personnalisé et individualisé des élèves** en entreprise et à la MFR par l'équipe de formateurs.
- Temps de **soutien et d'aide** à la construction de leur projet professionnel.
- Temps de **travail en sous-groupes** ou pluridisciplinaires avec plusieurs formateurs.
- Module de **poursuite d'études** ou d'insertion professionnelle.
- **Réseau de plus de 450 entreprises partenaires.**
- **Formateurs issus du monde professionnel** et tournés vers les réalités du marché de l'emploi.
- **Ouverture au monde** : accueil d'intervenants et visites en entreprises.
- **Ouverture au monde** : **STAGE ERASMUS de 3 semaines favorisant la mobilité européenne en classe de TERMINALE**, vecteur d'employabilité et de découverte, accueil d'intervenants et visites en entreprises.



MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE

LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : mfr.lespinasse@mfr.asso.fr

Site : mfr-stgermain.fr

