

**SECONDE PROFESSIONNELLE**

**CONSEIL VENTE**

**( produits alimentaires et boissons)**

**RNCP 35 185 – Certificateur: Ministère de l'agriculture**

**Date de fin d'enregistrement : 01/09/2026**

**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 – Délai d'accès : de septembre à décembre**

**, Lors de l'entretien de recrutement, avec présentation CV, Lettre de motivation et bulletins scolaires, AFFELNET possible, Forte motivation pour le terrain et les métiers de la vente.**

Admission après :

- Une 3<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup> prépa pro, une seconde générale ou seconde technologique
- 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](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.C.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.C.2 Conseiller un client et Réaliser une vente
27	01/07/2024	07/07/2024							E7.C.1 et E7.C.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.

Méthodes mobilisées : alternance intégrative et pédagogie active

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<sup>ère</sup>
- 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**
- **TARIF DE LA FORMATION** :
- \* **Scolarité gratuite en apprentissage** ( sont dues l'adhésion à l'association et la pension ou ½ pension)
- \* **½ pension = 1 975 € par an**
- \* **Pension complète = 2 553 € par an**
- **Demande de bourses possible auprès du Ministère de l'Agriculture – Fonds Social des Lycéens**



**MFR SAINT GERMAIN LESPINASSE** MAJ 13/12/2024  
LES ATHIAUDS

417 Route des Athiauds, 42640 Saint Germain Lespinasse  
Tel : 04 77 64 50 07 - Mail : [mfr.lespinasse@mfr.asso.fr](mailto:mfr.lespinasse@mfr.asso.fr)  
Site : [mfr-stgermain.fr](http://mfr-stgermain.fr)

