

BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE

Avec possibilité de la Terminale en Alternance

Former de futurs professionnels :

OBJECTIFS ET COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Vendeur spécialisé dans le commerce traditionnel
- Employé de libre-service
- Chef de rayon
- Manager de rayon
- Responsable de commerce de détail

DISCIPLINES

Enseignement général	2 ^{nde}	1 ^{ère}	Term
■ Français / Documentation	2h30	3h	2h
■ Education socio culturelle	1h	1h30	
■ Histoire Géographie	1h	1h	2h
■ Economie	1h		
■ Anglais	2h	1h	1h
■ EPS	2h30	2h	2h
■ Mathématiques	2h	2h	2h
■ Physique-biologie	1h	2h30	2h30
■ Informatique	1h	1h	
Enseignement professionnel / ou en entreprise			
■ Techniques de vente	3h30	2h	4h00
■ Environnement du point de vente et merchandising	3h	3h30	3h30
■ Connaissances des produits alimentaires et boissons	4h	3h30	4h
Activités pluridisciplinaires			
■ Pratique professionnelle, anglais pro, méthodologie, orientation, estime de soi...)	6h	7h00	7h00
Total	30h	30h	30h



Une insertion professionnelle facilitée par la pratique et la connaissance des produits

Visites professionnelles :

Producteurs, magasins, centrale d'achats, industries agro-alimentaires...

Organisation de marchés du terroir : 2^{nde} et Terminale,

Vente de produits tout au long de l'année par la filière

STAGES en milieu professionnel :

- 4 à 6 semaines en 2^{nde} dont 4 sur la scolarité
- 15 à 17 semaines en 1^{ère} et Terminale dont 13 sur la scolarité
- 20 semaines en entreprise pour l'alternance (1 semaine/2)

STAGE à l'étranger : 4 semaines en entreprise (bourse ERASMUS)

Examen BAC PRO

- Contrôle continu 50%
- Epreuves ponctuelles 50% (examen terminal)

PROFIL DE L'ELEVE

- Sens de la communication
- Sens du contact
- Dynamisme
- Curiosité
- Sens de l'organisation et des responsabilités

POURSUITE D'ETUDES

- BTS Technico-commercial
- BTS MCO (Management commercial opérationnel)
- BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la relation client)
- Formations Chambre de Commerce et d'industrie, Grande distribution...