

BAC PRO

Technicien vente en alimentation



Ce bac pro prépare à la distribution alimentaire, de la réception de la marchandise à la vente.

Le technicien peut assurer la réception et le contrôle des produits, leur stockage, leur ventilation, leur mise en rayon, leur surveillance et leur renouvellement. Il connaît les caractéristiques et contraintes spécifiques aux fruits et légumes, produits de la mer, produits laitiers, surgelés etc., qu'ils soient de provenance industrielle ou artisanale. Il suit les réglementations en vigueur concernant le produit, le point de vente, le consommateur et l'environnement.

C'est aussi un animateur capable de mettre en œuvre des propositions de promotion et de renseigner les clients sur les méthodes de production et les divers types de qualification des produits.

Débouchés

Il occupe des postes de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité d'un chef de rayon en grande surface, ou d'un gérant de magasin en très petite, petite et moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable. Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à des postes de responsable de rayon ou organiser et gérer un petit commerce de proximité.

Vendeur spécialisé, il est employé en entreprise de distribution, au rayon d'une grande surface, dans l'agroéquipement et la fourniture pour l'agriculture.

Métier(s) accessible(s) :

- commerçant(e) en alimentation
- vendeur(euse) : employé(e) de commerce, employé(e) de libre-service, conseiller(ère) de clientèle, conseiller(ère) en vente, conseiller(ère) commerciale
- adjoint ou chef de rayon en produits frais
- vendeur de produits alimentaires en grande distribution
- gérant de magasin de proximité.

Accès à la formation

Après la 3e, seconde professionnelle Conseil vente

Qualités requises :

- Goût du contact humain
- Bonne communication
- Sens des responsabilités
- Bon gestionnaire
- Sens des affaires

Programme

Disciplines et activités	Heures	Horaire*
Enseignements Généraux		
Français	112	2h
Documentation	28	0h30
Histoire Géographie	84	1h30
Education socio culturelle	84	1h30
Langue vivante étrangère	98	2h
Education Physique et Sportive	112	2h
Mathématiques	112	2h
Biologie Ecologie	112	2h
Physique Chimie	70	1h
Informatique	28	0h30
Enseignements professionnels		
Sciences économiques, sociales et de gestion / Gestion commerciale	224	4h
Sciences économiques, sociales et de gestion / gestion de l'entreprise et de l'environnement	84	1h30
Génie des procédés des IAA / Génie alimentaire	196	3h30
Chimie, Biologie, Microbiologie, Biotechnologie	42	1h
Sciences et Techniques professionnelles	56	1h
Enseignement à l'initiative de l'établissement	112	2h
Activités pluridisciplinaires	112	

*Horaire hebdomadaire moyen

Descriptif des enseignements professionnels

- **Interprétation et traitement de données** : activités numériques, algébriques et statistiques, géométrie, informatique.

- **Du vivant à l'aliment** : identifier les composants d'un agro système, décrire les étapes et les contraintes d'une production agricole, appréhender la diversité et les niveaux d'organisation des êtres vivants.
- **Eléments de chimie et d'énergétique** : décrire la composition du produit et identifier sa nature chimique ; les réactions de fermentation, d'oxydation..., décrire et expliquer la conservation du produit.
- **L'entreprise commerciale et son environnement** : connaissance du fonctionnement et gestion d'une entreprise.
- **Techniques de vente** : animer une équipe de vente et règles de négociation.
- **Gestion commerciale** : gestion des stocks, outils de gestion.
- **Produits alimentaires** : stockage, conservation, manipulation, traçabilité, composition et qualité.

- Mathématiques et sciences, coeff. 4 :
 - mathématiques ; interprétation et traitement des données - connaissance des systèmes vivants
 - biologie - écologie
 - éléments de chimie du vivant, du sol et de l'environnement – énergétique

Statistiques

En 2014, dans l'académie de Montpellier : 21 candidats inscrits, 19 présentés, 16 admis (soit 84.21% de réussite).

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable. Par exemple :

- Brevet de Technicien Supérieur Agricole (BTSA)
 - technico-commercial spécialité produits alimentaires

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux.

Où se former

- 11 Limoux**
Institut privé agricole St Joseph (*Privé sous contrat*)
- 30 Marguerittes**
MFREO (*Privé sous contrat*) **A**
- 34 Clermont l'Hérault**
Lycée professionnel agricole privé Le Cep d'Or (*Privé sous contrat*)
- 34 Frontignan**
Lycée professionnel agricole privé Maurice Clavel (*Privé sous contrat*)

A Formation par apprentissage

Pour en savoir plus

Consultez les documents ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3e » et « L'après bac pro »
- Collection Dossiers « Le dico des métiers »
- Collection Diplômes « Du CAP au BTS/DUT »
- Collection Parcours « Les métiers du marketing, de la vente et de la pub » ; « Biologie, agroalimentaire, cosmétique et santé »
- Collection Voie Pro « Les métiers de la vente et du commerce »
- Fiches métiers.

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

Sur internet : www.portea.fr

N'hésitez pas à rencontrer un conseiller d'orientation-psychologue.

Stage

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) réparties comme suit :

- 4 à 8 semaines en Seconde Pro
 - 14 à 16 semaines en Première et Terminale dont 12 semaines prises sur la scolarité.
- Une semaine supplémentaire est consacrée à un stage collectif d'éducation à la santé et au développement durable.

Examen

Domaine professionnel :

- Mercatique, coeff. 2 :
 - mercatique d'une entreprise commerciale
- Le milieu professionnel, coeff. 4 : (dont rapport de stage et soutenance devant un jury)
 - l'entreprise commerciale et son environnement
 - gestion commerciale
 - produits alimentaires : des caractéristiques aux cahiers des charges
- Pratiques professionnelles, coeff. 5 :
 - techniques de vente et merchandising
 - langue vivante appliquée
 - produits alimentaires : des caractéristiques aux cahiers des charges

Domaine général :

- Expression et monde contemporain, coeff. 4 :
 - connaissance et pratique de la langue française
 - éducation culturelle et communication
 - monde contemporain
- Langue vivante, coeff. 1 :
 - connaissance et pratique d'une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- Education physique et sportive, coeff. 1