

Métiers Conseil Vente



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 Métiers Conseil vente

Qualités requises :

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

Programme

Classe de 2^{nde}

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire-Géographie	1h
Langue vivante	2h
Education socioculturelle	1h
E.P.S.	2h
Biologie-Ecologie	1h30
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h
TIM	1h
SESG/Gestion entreprise	1h
SESG/Gestion commerciale	6h30
Génie Alimentaire pratiques encadrées	0h30
Génie Alimentaire	2h
Sc et tech professionnelle	1h

Classe de 1^{ère} et Tle - vins et spiritueux

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire Géographie	1h30
Langue vivante	2h
Education socioculturelle	1h30
EPS	2h
Documentation	0h30
Biologie-Ecologie	2h
Biochimie – Microbiologie – Biotechnologie	0h30
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h15
TIM	0h30
SESG/gestion entreprise	1h30
SESG/Gestion commerciale pratiques encadrées	0h30
SESG/Gestion commerciale	3h30
Sces et techniques vigne vin pratiques encadrées	0h30
Sces et techniques vigne vin	2h15
Génie alimentaire	1h
Sc . et technique professionnelle	1h



Classe de 1^{ère}

et Tle - produits alimentaires

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire Géographie	1h30
Langue vivante	2h
Education socioculturelle	1h30
EPS	2h
Documentation	0h30
Biologie-Ecologie	2h
Biochimie – Microbiologie – Biotechnologie	0h45
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h15
TIM	0h30
SESG/gestion entreprise	1h30
SESG/Gestion commerciale pratiques encadrées	0h30
SESG/Gestion commerciale	3h30
Génie alimentaire pratiques encadrées	0h30
Génie alimentaire	3h
Sc . et technique professionnelle	1h


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.


Stage

Stage(s) en milieu professionnel : 14 à 16 semaines
 Stage collectif éducation à la santé et au développement durable : 1 semaine

Une semaine ou son équivalent fractionné fait partie intégrante de la formation et vise l'éducation à la santé, à la sécurité, et au développement durable en mettant l'accent sur l'action et une démarche de projet.

Ce stage poursuit des objectifs communs à travers les deux thématiques développées :

- induire une réflexion sur les conduites et les pratiques individuelles ou collectives,
- favoriser un comportement responsable dans la vie personnelle et professionnelle.


Examen
E1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste, et compréhension du monde

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles, coeff. 1
 - Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle
 - Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel
 - Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer
- Argumenter un point de vue, coeff. 2
- Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie, coeff. 1

E2 : Langue et culture étrangères

- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle, coeff. 1

E3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES

- Développer sa motricité, coeff. 1

E4 : Culture scientifique et technologique

- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques
 - Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques, coeff 1.5
 - Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome, Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie, Expliquer des enjeux liés au monde vivant coeff. 2.5

E5 : Choix Techniques

Conseiller le client sur les produits alimentaires ou les vins et spiritueux coeff. 2

E6 : Expérience en milieu professionnel

Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel, Communiquer en situation professionnelle, Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise coeff. 3

E7 : Pratiques professionnelles « Produits Alimentaires »


Mettre en œuvre des techniques de vente de produits alimentaires, Gérer un rayon de produits alimentaires dans le respect de la réglementation et de la sécurité, Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits alimentaires vendus dans une perspective de durabilité, S'adapter à des enjeux professionnels particuliers coeff. 5

E7 : Pratiques professionnelles « Vins et Spiritueux »

Mettre en œuvre des techniques de vente de vins et spiritueux, Gérer un rayon de vins et spiritueux dans le respect de la réglementation et de la sécurité, Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux vins et spiritueux vendus dans une perspective de durabilité, S'adapter à des enjeux professionnels particuliers coeff. 5

Epreuve facultative : points > 10

Les enseignements facultatifs pouvant être proposés dans les établissements d'enseignement agricole publics ou privés sous contrat sont les suivants : Langues vivantes étrangères, langues et cultures régionales, langue des signes française, Hippologie et équitation, Pratiques professionnelles et projets, Pratiques physiques et sportives, Pratiques sociales et culturelles (pratiques culturelles et artistiques, technologies de l'informatique et du multimédia).

**Statistiques**

Statistiques nationales :
Option produits alimentaires :
En 2017, 81% de réussite.
En 2018, 80% de réussite.

Option vins et spiritueux :
En 2017, 79% de réussite.
En 2018, 85% de réussite.

**Poursuite 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 consultez les guides régionaux.

**Où se former en Occitanie**

Académie de Montpellier option produits alimentaires

- 11 Lézignan-Corbières**
Lycée privé agricole l'Amandier (Privé sous contrat)
- 11 Limoux**
Institut privé agricole Saint-Joseph (Privé sous contrat)

- 30 Marguerites**
MFR La Pinède (Privé sous contrat)
- 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)

Académie de Toulouse option produits alimentaires

- 12 Villefranche de Rouergue**
Lycée professionnel agricole Beauregard (Public)
- 31 Saint-Gaudens**
Lycée professionnel agricole (Public)
- 81 Gaillac**
MFREO Bel Aspect (Privé)
- 82 Caussade**
Lycée professionnel Clair Foyer (Privé)
- 82 Moissac**
MFREO (Privé)

A Formation par apprentissage

**En savoir plus****Consultez les documents ONISEP :**

- Guides régionaux « Après la 3e »
- 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)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier

Alès
04 66 56 46 70 - ce.0300061d@ac-montpellier.fr

Bagnols sur Cèze
04 66 89 53 93 - ce.0300992r@ac-montpellier.fr



CIO Condom

05 67 76 51 82 - cio.condom@ac-toulouse.fr

CIO Decazeville

05 65 43 17 88 - cio.decazeville@ac-toulouse

CIO Figeac

05 67 76 55 66 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Foix

05 67 76 52 94 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Lourdes

05 67 76 56 43 - cio.lourdes@ac-toulouse.fr

CIO Millau

cio.millau@ac-toulouse.fr

CIO Montauban

05 63 66 12 66 - cio.montauban@ac-toulouse.fr

CIO Muret

05 67 52 40 72 - cio.muret@ac-toulouse.fr

CIO Pamiers

05 67 76 53 02 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Rodez

05 67 76 54 46 - cio.rodez@ac-toulouse.fr

CIO Saint-Gaudens

05 67 52 41 41 - cio.stgaudens@ac-toulouse.fr

CIO Tarbes

05 67 76 56 33 - cio.tarbes@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Centre

05.67.76.51.84 - cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Mirail

05.67.52.41.63 - cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Nord

05 67 52 41 80 - cio.tlsenord@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Rangueil

05 67 52 41 55 - cio.tlserangueil@ac-toulouse.fr

Béziers

04 67 62 45 04 - ce.0340097w@ac-montpellier.fr

Carcassonne

04 34 42 91 90 - ce.0110035d@ac-montpellier.fr

Castelnaudary

04 34 42 91 88 - ce.0110843g@ac-montpellier.fr

Céret

04 68 87 02 07 - ce.0660575s@ac-montpellier.fr

Le Vigan

04 99 92 01 72 - ce.0301647c@ac-montpellier.fr

Lunel

04 67 83 56 83 - ce.0341426r@ac-montpellier.fr

Mende

04 66 65 05 17 - ce.0480020l@ac-montpellier.fr

Montpellier Celleneuve

04 67 75 74 50 - ce.0341619a@ac-montpellier.fr

Montpellier Centre

04 67 91 32 55 - ce.0340096v@ac-montpellier.fr

Montpellier Est

04 48 18 55 10 - ce.0341482b@ac-montpellier.fr

Narbonne

04 68 32 61 75 - ce.0110036e@ac-montpellier.fr

Nîmes Centre

04 66 29 03 81 - cio.nimescentre@ac-montpellier.fr

Nîmes Ouest

04 66 27 95 00 - cio.nimesouest@ac-montpellier.fr

Perpignan

04 68 50 20 86 - ce.0660667s@ac-montpellier.fr

Pézenas

04 67 98 85 74 - ce.0341033n@ac-montpellier.fr

Prades

04 68 05 32 00 - ce.0660463v@ac-montpellier.fr

Sète

04 67 18 34 18 - ce.0340098x@ac-montpellier.fr**Les centres d'information et d'orientation dans l'académie
de Toulouse**

CIO Albi

Tél. 05 67 76 57 74 - cio.albi@ac-toulouse.fr

CIO Auch

05 62 05 65 20 - cio.auch@ac-toulouse.fr

CIO Cahors

Tél. 05.65.30.19.05 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Castelsarrasin

05 36 25 74 99 - cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr

CIO Castres

Tél. 05 67 76 57 90 - cio.castres@ac-toulouse.fr