

SECONDE PROFESSIONNELLE CONSEIL - VENTE dans un parcours BAC PRO 3 ans

OBJECTIFS ET VALIDATION

EN ENTREPRISE

Découverte des professions du secteur de la distribution,
Précision du projet professionnel,
Acquisition de compétences techniques et professionnelles.

A LA MAISON FAMILIALE

Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise,
Activités pédagogiques permettant de rendre le jeune acteur de sa formation.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Vente en commerce indépendant,
entreprise de production ou de distribution.

BAC PRO Technicien Conseil Vente
en Alimentation

Autres formations de niveau IV.

CONTENU DE LA FORMATION

MATIERES TECHNIQUES

- La vente des produits,
- L'environnement du point de vente et le merchandising du produit,
- Connaissance des produits alimentaires.

MATIERES GENERALES

- Langue française,
- Education socio-culturelle,
- Histoire-Géographie,
- Economie,
- Anglais,
- Education physique et sportive,
- Mathématiques,
- Physique-Chimie,
- Informatique.

STATUT

Formation initiale par alternance
sous contrat avec le Ministère de
l'Agriculture.

(Bourses nationales - Bourses
départementales de transport
selon les départements).

Acquisition du niveau V.

Formation en alternance
16 semaines de formation à la MFR par an
24 semaines de stage par an.

CONDITIONS D'ENTREE

- 3^{ème} générale ou technologique

