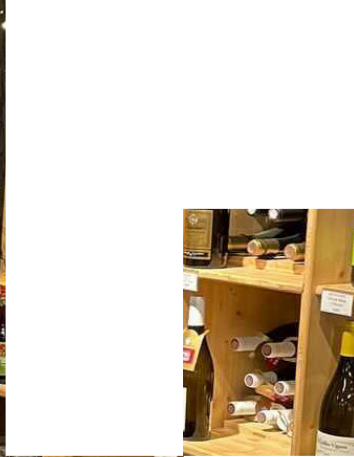
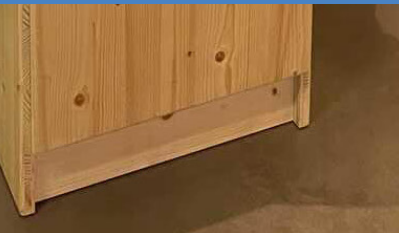




DISPONIBLE
EN FORMATION
INITIALE OU PAR
APPRENTISSAGE



BAC PRO TCV

TECHNICIEN
CONSEIL VENTE

UNE FORMATION TOURNÉE VERS LA CONNAISSANCE DES PRODUITS ET LEUR MISE EN VALEUR DANS UN ESPACE DE VENTE ET AUPRÈS DE LA CLIENTÈLE

Helena, ancienne élève,
nous raconte son parcours :

« J'ai choisi de faire un BAC PRO Vente,
car ma famille est dans le commerce
et cela m'intéressait. J'avais envie
de me confronter rapidement au monde du travail
et le BAC PRO me le permettait grâce aux stages.
J'ai beaucoup appris durant cette formation.
Je suis aujourd'hui en BTS Technico-Commercial
Vins et Spiritueux. Avec ce parcours, j'espère
pouvoir ouvrir ma cave ou même avoir un poste
à responsabilités.

UNE FORMATION COMPLÈTE

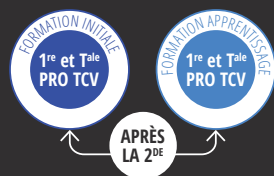
Le BAC PRO TCV forme des techniciens
qui exerceront un rôle de conseil
auprès de la clientèle sur les produits
alimentaires, boissons, vins, bières
et spiritueux et sur les produits
de jardin. Il assure en face à face
ou à distance, le conseil, la vente
et la fidélisation du client, ainsi que
le bon fonctionnement des espaces
de vente et de stockage.



LES + DE LA FORMATION

CHOISIR ENTRE FORMATION INITIALE OU APPRENTISSAGE

Selon le projet professionnel
et son niveau de construction,
le besoin de découverte,
les envies d'investissement, etc.



UN RÉSEAU INTERNATIONAL

- **Stages à l'étranger** possibles sur toutes les périodes de stage
- **Partenariat** avec des entreprises étrangères

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- **Organisation du travail dans le point de vente** : développer les ventes
- **Relation client** : satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits adaptés
- **Gestion des rayons** : gestion et optimisation du stock
- **Manipulation et entretien des produits** : proposer à la vente des produits de qualité
- **Promotion des produits** : rendre attractif un espace de vente et de conseil en mettant en valeur les produits spécialisés

ACTIONS CHEZ DES PROFESSIONNELS :

- Visites de magasins pour découvrir les méthodes de vente, de stockage et de mise en rayon
- Visites d'entreprises pour comprendre la production et les caractéristiques d'un produit
- Animation de stands

FORMATION SUR 2 DOMAINES DE VENTE

Le BAC PRO VENTE permet
de développer des compétences
commerciales en s'appuyant
sur deux supports techniques :
le secteur de la jardinerie et le secteur
des produits alimentaires, boissons,
vins, bières et spiritueux.

POURSUITE D'ÉTUDES

- **BTS Technico-Commercial**,
Négociation et Digitalisation
de la Relation Client, Management
Commercial Opérationnel
- **Certificats de
spécialisation**

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Distribution
- Magasins spécialisés
- Commerces de proximité



