

BAC PRO TCV

TECHNICIEN CONSEIL VENTE

LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS COMMUNS

- Français et documentation
- Mathématiques et informatique
- Langue vivante : anglais
- Histoire-géographie
- Sciences physiques et biologie
- Éducation Physique et Sportive
- Éducation socio-culturelle

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Sciences économiques et vie sociale
- Économie d'entreprise et gestion
- Techniques commerciales
- Techniques de produits
- Biologie de produits

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en alternance, avec un calendrier adapté au secteur professionnel. Pédagogie basée sur les situations de travail en entreprise facilitant le transfert des apprentissages et l'appropriation des concepts.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) = 50 %
- Épreuves terminales = 50 %

CONDITION D'ACCÈS

Avoir suivi une seconde générale, technologique ou professionnelle. Afin de sécuriser le parcours, une double inscription en formation initiale est possible.

DÉLAI D'ACCÈS

Dépôt de dossier à partir de début février pour une rentrée en septembre.

L'inscription définitive se fait à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise.

FINANCEMENT

Formation en apprentissage

- prise en charge des coûts de la formation par l'OPCO
- le candidat est rémunéré par l'entreprise

Aucun frais de formation n'est demandé au candidat.

ACCESSIBILITÉ

Notre établissement est accessible au public en situation de handicap. Accompagnement adapté en formation, en lien avec notre service à besoins particuliers.

OBJECTIFS

Acquérir les compétences suivantes :

- **Gestion de stock et de mise en rayon :** gestion des flux de marchandises, contrôle de la qualité des marchandises, préparation et animation du rayon ou des espaces de vente
- **Application de techniques de vente :** accueil et conseil du client, conclusion de la vente
- **Adaptation aux modes de consommation et de commercialisation :** animation d'une équipe, bilan de rentabilité des activités commerciales



DURÉE

- 24 mois : 1^{re} et T^{ale}
- 19 semaines de cours / an
- 33 semaines en entreprise / an



POURSUITE D'ÉTUDES

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



SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Petites, moyennes ou grandes surfaces
- Magasins spécialisés
- Commerces de proximité
- Structures de valorisation de produits du terroir



UFA APPRENTISSAGE CHARLES PÉGUY

3 rue de la sèvre - 44190 GORGES

02 40 544 800 - apprentissage.ufa@charles-peguy.net

L'UFA Charles Péguy est portée par :