

Formation
financée
et rémunérée*

BAC PRO Technicien(ne) Conseil, Vente en Alimentation

Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) ou d'un niveau 3^{ème}, demandeur d'emploi, salarié(e), étudiant(e), apprenti(e), vous êtes éligible à la formation.

Pour être admis, vous devrez participer à un entretien et réaliser des tests.



L'objectif

Le Bac Pro Technicien conseil vente en alimentation est destiné à former des vendeurs pour les entreprises de distribution spécialisées dans les produits alimentaires : grande distribution, commerce de proximité, vente à la ferme, négoce...



Les + de la formation

- Un accompagnement individualisé
- Des sorties pédagogiques
- Implication forte des professionnels



Les débouchés métiers

- Vendeur(se)
- Animateur(rice) de rayon
- Démonstrateur(rice)
- Conseiller(e) vente
- Poursuite d'étude en BTSA Technico-commercial



Contact recrutement :

recrutement@alpa-is4a.fr

06 37 42 28 02



Référent handicap / mobilité :

referent-hm@alpa-is4a.fr

06 34 90 64 57



is4a

9 rue de la Vologne Bâtiment F

54520 Laxou

03 83 52 53 00



Pour plus d'infos,
rendez-vous sur notre site :
www.alpa-is4a.fr

* Sauf en formation initiale scolaire

Notre organisme est certifié Qualité par



Voie de formation :

- **Formation initiale scolaire en 3 ans**
(dont 14 semaines de stage)
- **Formation en alternance en 2 ans**
(3 jours/semaine en entreprise)
- **Formation continue pour adulte en 11 mois**
(dont 6 semaines de stage)

Financement :

- Formation financée et rémunérée* par le Conseil Régional Grand Est pour les demandeurs d'emploi.
(* Sauf en formation initiale scolaire, Bourse possible)
- Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon votre statut (nous consulter)



Modules d'enseignements généraux :

- Connaissance et pratique de la langue française
- Connaissance et pratique d'une langue étrangère (anglais)
- Éducation physique et sportive
- Éducation socio-culturelle
- Connaissance du monde contemporain
- Culture scientifique et technologique (mathématique, informatique, physique-chimie)

Modules d'enseignements professionnels :

- De l'origine du produit à sa commercialisation
- L'entreprise dans son environnement
- Techniques de vente
- Marketing
- Gestion commerciale d'un espace de vente

Modules spécifiques :

- Pratique professionnelle liée aux produits alimentaires
- Terroir et qualité des produits alimentaires
- Techniques de recherche d'emploi
- Certification PIX (pour les apprentis et lycéens)