

Formation  
financée et  
rémunérée\*

Métiers du commerce

Diplôme de niveau 4

# BAC PRO Technicien conseil vente en alimentation (Produits alimentaires et boissons)



## Pré-requis

Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP/BEP) ou d'un niveau 3ème, 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 (Produits alimentaires et boissons) est destiné à former des vendeurs pour les entreprises de distribution spécialisées dans les produits alimentaires et vins et spiritueux en grande distribution, commerce de proximité, vente à la ferme, négoce...



## Les + de la formation

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



## Suite de parcours et débouchés

- Vendeur(se)
- Animateur(rice) de rayon
- Démonstrateur(rice)
- Conseiller(e) vente
- Caviste
- 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 37 42 28 02



### 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](http://www.alpa-is4a.fr)

\* Sauf en formation initiale scolaire



## Voie de formation :

- Formation initiale scolaire en 3 ans (2548 h de cours et 23 semaines de stage en entreprise)
- Formation en alternance en 2 ans (1350 h de cours et 3 jours par semaine en entreprise)
- Formation continue pour adulte (1147 h de cours et 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 selon revenu)

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon votre statut (nous consulter)



Formation composée de 10 compétences attestées

## BLOCS DE COMPETENCES :

- BC01 - Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles
- BC02 - Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- BC03 - Développer sa motricité
- BC04 - Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques
- BC05 - Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- BC06 - Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- BC07 - Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- BC08 - Assurer la gestion d'un rayon
- BC09 - Animer un point de vente de produits alimentaires
- BC10 - S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

## Modalités d'évaluation :

Combinaison entre épreuves ponctuelles terminales et contrôles en cours de formation. Formation en milieu professionnel prise en compte