



TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (TCVA)

Acquérir les compétences nécessaires pour vendre et conseiller la clientèle. Avoir le niveau de formation et l'esprit d'ouverture pour s'adapter aux évolutions du métier.

Répondre aux besoins de formations professionnelles exprimés, à la volonté du Ministère de l'Agriculture d'assurer la sécurité sanitaire des aliments et leur traçabilité jusqu'au consommateur final.

Formation
Ministère de l'Agriculture



Après avoir travaillé deux années pour l'enseigne Inter-marché j'ai réussi mon bac professionnel en 2010, j'ai ensuite enchaîné sur un BTSA Technico Commercial et j'effectue actuellement une licence professionnelle dans le domaine commercial.

Témoignage de Arnaud



● Mission principale

Le titulaire du Bac Pro TCVA est employé dans les entreprises de distribution spécialisées dans les produits alimentaires ou les entreprises de production possédant un rayon alimentaire.

Il est compétent dans la catégorie des produits frais, ultra-frais, surgelés, traiteur, quatrième gamme de fabrication fermière, artisanale ou industrielle (fruits et légumes, produits de la mer, produits d'élevage, boulangerie-pâtisserie...)

- Préparer, effectuer et contrôler la vente des produits de l'espace de vente (réceptionne les produits, veille à leur conservation...)
- Conseiller le client sur les produits alimentaires,
- Gérer techniquement l'espace de vente
- Participer à la gestion d'une équipe d'employés,
- S'intégrer dans une organisation,
- Animer autour de la vente (actions de promotion)



7 Rue Pierre Dechanet - 25300 PONTARLIER

Tél. 03 81 38 13 31 - Fax 03 81 39 58 04

ufa.pontarlier@cneap.fr

BAC PRO
TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (TCVA)

● À qui s'adresse la formation

Formation en deux ans ouverte aux candidats ayant effectué une seconde professionnelle ou générale et aux jeunes titulaires d'un CAP ou d'un BEP.

● Débouchés

Le jeune titulaire du Bac Pro TCVA pourra soit entrer dans la vie active (vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon, ...), soit accéder à l'enseignement supérieur (BTS et BTSa).

● Lieux de formation

Petits commerces, grandes et moyennes surfaces, entreprises artisanales disposant d'un magasin de vente, magasins spécialisés « produits du terroir » ou agriculture biologique.

