



Réseau des Établissements Agricoles
Nouvelle-Aquitaine
PARTAGER, FORMER,
RÉUSSIR !



Commerce - Conseil
Alimentation Laboratoire Qualité

Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation - produits alimentaires et boissons (TCVA)

Description

Bac professionnel – niveau 4

Le Bac professionnel Technicien-Conseil en Vente en alimentation forme des techniciens spécialistes du conseil auprès de la clientèle en matière de produits alimentaires, vins et spiritueux.

Il est préparé en 3 ans après la classe de 3ème générale ou agricole (des passerelles existent après une classe de 2nde générale et technologique).

Le titulaire du diplôme trouvera des débouchés au sein de magasins spécialisés, de moyennes et grandes surface, ou sur les marchés.

Il pourra poursuivre ses études pour se spécialiser sur certains produits (ex vins et spiritueux), ou pour évoluer vers des postes à plus grande responsabilité (BTSA).

Compétences visées:

- assurer, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client
- assurer le bon fonctionnement des espaces de vente
- assurer le suivi des approvisionnements et stocks
- participer à la stratégie commerciale du point de vente
- appliquer la réglementation commerciale et les normes en matière d'hygiène et de sécurité

Débouchés Métiers

Le titulaire du diplôme vise en première insertion un emploi de conseiller-vendeur itinérant ou sédentaire: au sein de magasins de détail en alimentation générale ou spécialisée, d'entreprises artisanales (fromagerie, boucherie, boulangerie, ...), de grandes et moyennes surfaces, ou sur les marchés.

Ex: Chef (ou adjoint - vendeur) de rayon en fruits et légumes / produits alimentaires / épicerie fine / vins et spiritueux, responsable commercial pour une exploitation viticole ou un syndicat de producteurs - des coopératives - des chaînes spécialisées, conseiller vendeur pour caviste, caviste .

Manager rayon alimentaire (frais ou hors frais) , Attaché commercial, Chargé de clientèle

Poursuites d'études

Pour évoluer dans l'emploi (poste à responsabilité):

BTSA Technico-commercial en Alimentation et Boisson
BTSA Technico-commercial en Vins et Spiritueux
BTS NRC (Négociation Relation Client) BTS MUC (Management des Unités Commerciales) DUT Techniques et Commercialisation

Certificat de spécialisation responsable technico-commercial

Voies d'accès au sein du réseau Réana

Formation initiale scolaire	X
Formation par Apprentissage	
Formation continue pour adultes	

Lieux de la formation

Formation initiale scolaire	Formation par Apprentissage	Formation continue pour adultes
LPA Le Renaudin - Jonzac (16) LEGTPA La Brie – Bergerac (24) LPA La Tour Blanche – Bommes (33) LPA Saint-Yrieix-la-Perche (87)		