



Formation scolaire et supérieure

BAC PROFESSIONNEL TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION

Le professionnel de la vente de produits alimentaires

Les objectifs

Devenir Technicien Conseil Vente en Alimentation

- Cette formation conduit à des métiers variés : chef de rayon dans la grande distribution, responsable/manager de rayon alimentaire, vendeur/euse en épicerie fine, responsable des ventes en circuit-court.
- Ce Bac Professionnel permet d'envisager la poursuite d'études vers les BTS Technico-commercial notamment dans le champ professionnel « Produits Alimentaires et Boissons ».

Les conditions

- Pour les élèves souhaitant entrer en Seconde :
Avis favorable du conseil de classe de fin de 3^{ème}.
Procédure académique d'affectation dans le collège d'origine : saisie informatique des vœux par la famille sur le Service en ligne Affectation via le portail « Scolarité services » en indiquant le vœu « Seconde professionnelle CVPA (Conseil Vente en Produits Alimentaires) » au Lycée Nature.
- Pour les élèves souhaitant entrer en 1^{ère} ou terminale : veuillez prendre contact avec le lycée.
- Mini-stage possible pour découvrir la formation et le lycée Nature (1 journée).



*Trouver une réponse
à votre projet de formation générale,
scientifique ou professionnelle.*

Version : OM/01/23



Le contenu

- **Des enseignements généraux** : Français, Anglais, Mathématiques, Informatique, Physique-Chimie, EPS, Histoire-Géographie, Education Socio-Culturelle.
- **Des enseignements professionnels** : techniques de vente de produits alimentaires, merchandising du point de vente, génie alimentaire, gestion commerciale.
- **Un module d'approfondissement professionnel spécifique au Lycée Nature** : « Vente en circuit court, e-commerce et dans la grande distribution ».
- **Des enseignements à l'initiative de l'établissement (EIE) pour faciliter l'insertion professionnelle** : renforcement de la connaissance des milieux professionnels, formation à la pratique de l'accueil et de la vente en circuit-court sur le magasin de vente directe du lycée, formation aux méthodes de paiement et d'encaissement.
- **19 semaines de stage individuel** en entreprise (réparties sur les 3 ans), journées de stage au magasin de vente à la ferme sur l'exploitation du Lycée Nature : mise en place d'animations commerciales, **1 semaine de stage collectif** « développement durable et éducation à la santé ».
- **Voyage pédagogique.**
- **Une option** : section sportive rugby.



Les méthodes

- **Un enseignement pratique avec mise en situations concrètes** : journées d'animation pédagogique auprès de scolaires, participation à la vente sur le magasin du lycée, mise en place de marchés, travaux dirigés en partenariat avec les grandes surfaces du secteur, séquences pluridisciplinaires, sorties sur le terrain, visites d'entreprises agro-alimentaires et de sites, rencontres de professionnels.
- **Un stage d'immersion** en début de cycle pour la cohésion du groupe classe et la découverte de filières alimentaires.
- **Un accompagnement individualisé** du parcours et du projet de chaque jeune : tutorat, mise à niveau, soutien, orientation.
- **Examen** : 50 % du diplôme du bac professionnel est obtenu par des contrôles en cours de formation, le reste en épreuves terminales.
- **Des clubs animés par l'ALESA** (Association des Lycéens, Etudiants, Stagiaires et Apprentis).



CE PROJET EST COFINANCÉ PAR
LE FONDUS SOCIAL EUROPÉEN

