

## Technicien Conseil en Vente Alimentaire

### L'objectif de la formation :

#### Acquérir les compétences suivantes

- **Gestion de stock et de mise en rayon** : gestion des flux de marchandises, contrôle qualité, préparation et animation de l'espace vente
- **Application de technique de vente** : accueil et conseil du client, conclusion de la vente
- **Adaptation aux modes de consommation et de commercialisation** : bilan de rentabilité des activités commerciales

100 %  
d'obtention

### Durée de la formation

Formation en alternance sur **deux années scolaire** 24 mois (classe de 1<sup>ère</sup> et terminale). Selon un calendrier prédéfini, l'apprenant sera en formation 36 semaines sur les 2 ans et le reste du temps sur son lieu d'apprentissage. Possibilité d'intégrer la formation en apprentissage en classe de terminale.

### Modalités et délais d'accès à la formation

Accès à la formation

- ✓ En contrat d'apprentissage avec un employeur

Durée estimée de 8 mois entre la demande du bénéficiaire et le début de la formation

### Méthodes pédagogiques :

- ✓ Formation en présentiel
- ✓ Modalités utilisées: la démonstration, le cours théorique, l'observation, la synthèse, l'étude de cas, jeux de rôle, la simulation, l'exposé participatif, le brainstorming, la classe interactive et inversée, kahoot

### Contenu de la formation

Enseignements communs	Enseignements professionnels
Français, documentation, éducation socio-culturelle	Science économique et vie sociale
Mathématiques, informatiques	Economie d'entreprise, gestion
Langues vivantes : anglais	Techniques commerciales
Histoire – géographie	Techniques produits
Science physique, biologie	Biologie de produits
Education physique et sportive	

### Modalités d'évaluation

- ✓ Pendant la formation: Examens blancs
- ✓ A la fin de la formation: Epreuves terminales évaluées par le ministère de l'agriculture

### Public et pré requis

- ✓ Comprendre et parler le Français
- ✓ Avoir effectué une classe de seconde ou une terminale CAP
- ✓ Avoir un employeur

### Modalités de sélection

- ✓ Le mode de recrutement se fait par le biais d'une information collective, puis par un entretien individuel de motivation.
- ✓ Les candidats doivent se présenter munis d'un CV et d'une lettre de motivation.

### Poursuite possible après la formation

- ✓ BTS MCO (Management Commerciale Opérationnel)
- ✓ BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- ✓ S'insérer dans la vie active

### Accessibilité des locaux

Nos locaux sont adaptés pour recevoir un public en situation de handicap.

### Accueil des personnes en situation de handicap

- ✓ Suivi par la référente handicap
- ✓ Adaptation des contenus de formation en fonction du handicap.

### Tarif de la formation hors frais annexes

Apprentissage. : Prise en charge par l'OPCO de l'employeur

### Lieu de formation

7 Bd DAVIERS - 49100 ANGERS

### Contact

Responsable UFA.: Mme BOISIAUD  
Marina 07.57.42.08.91