

Public concerné	Toute personne souhaitant travailler dans le domaine de la vente alimentaire
Prérequis	Être issu d'une classe de 3 ^{ème} .
Aptitudes	Savoir lire, écrire, compter. Test de positionnement (français et mathématiques)
Modalités d'accès	<p>Inscription en seconde : Être issu d'une classe de 3^{ème} ou être titulaire d'un diplôme de niveau 3. Réorientation après une année de seconde générale ou technologique. Inscription sur Affelnet et par le biais d'un rendez-vous d'inscription.</p> <p>Inscription en première : Être issu d'une classe de seconde professionnelle du Ministère de l'Agriculture ou de première (sur proposition de redoublement). Être issu d'une classe de seconde/ première générale, technologique ou professionnelle du ministère de l'Éducation nationale (sur dérogation de la DRAAF). Être titulaire d'un diplôme de niveau 3 (CAP) dans la même filière professionnelle.</p> <p>Inscription en terminale : Être issu d'une classe de 1^{ère} pro SAPAT du Ministère de l'Agriculture. Être issu d'une classe de 1^{ère} pro du Ministère de l'Éducation Nationale dans la même filière professionnelle (sur dérogation de la DRAAF et sans contrôle continu possible).</p> <p>Accessible aux personnes à besoins particuliers, prendre contact avec le référent « Publics à besoins particuliers » (M NOHA, mfr.ambleny@mfr.asso.fr)</p>
Délais d'accès	<p>Formation scolaire (en stage) : Inscription possible sur RDV d'entretien dès le mois de février précédent la prochaine rentrée.</p> <p>Formation par apprentissage : Pré-inscription sur RDV d'entretien dès le mois de février précédent la prochaine rentrée. Test de positionnement. Le statut d'apprenti est validé dès la signature d'un contrat d'apprentissage, le début du contrat pouvant commencer ultérieurement à la date de début de formation.</p>
Présentation générale	<p>Le titulaire de ce diplôme exerce un rôle de conseil auprès de la clientèle en matière de produits alimentaires. Il assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente (mise en rayon attractive des produits, étiquetage des prix) et de stockage (gestion rigoureuse de la marchandise, suivi informatique des stocks).</p> <p>Ses conseils doivent être spécifiques et adaptés aux besoins du client.</p> <p>Il applique au quotidien la réglementation commerciale et les normes en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité. Il est particulièrement vigilant à respecter les dates limites d'utilisation et de consommation.</p>

	Il peut être amené à intervenir dans d'autres rayons que le sien voire procéder aux opérations de caisse.		
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Adopter les comportements et les attitudes indispensables à la relation client • Maîtriser sa communication • Gérer les priorités • Travailler en équipe • Faire preuve d'autonomie, de réactivité, d'initiative. • Acquérir des connaissances et des compétences dans la gestion des produits, l'animation d'un point de vente, les techniques de vente • Former des vendeurs-conseils à double compétence : maîtrise des techniques générales de la vente et spécialiste de la vente de produits alimentaires • Favoriser l'insertion dans les métiers de la vente et du commerce 		
Contenu de la formation	<p style="text-align: center;">1900 heures de formation répartie sur 3 ans de la 2nd à la Terminale</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde ▪ Langue et culture étrangères ▪ Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES ▪ Culture scientifique et technologique ▪ Etude opérationnelle ▪ Expertise conseil ▪ Conduite de vente <p>Epreuves facultatives : Engagement citoyen et/ou mobilité</p>		
Modalités pédagogiques	<p>Moyens pédagogiques L'établissement met à disposition : -Plusieurs salles de cours avec TBI -Une cuisine pédagogique -Un labo physique chimie -Une salle informatique -Un appartement pédagogique -Des salles pratiques</p> <p>Méthodes pédagogiques Jeux de rôles, travaux pratiques, documents pédagogiques, étude de situations, cours magistraux, vidéos, explication de l'expérience, interventions, visites extérieures, ...</p> <p>Modalités Contrôle continu par CCF, et épreuves terminales</p>		
Durée	3 ans de la 2 nd e à la terminale, de 17 à 20 semaines de formation /an, le reste du temps en milieu professionnel. (1900h en centre de formation sur les 3 ans) Semaine de 35h		
Date	Début septembre à fin juin (prévisionnel)		
Lieu	MFR Ambleny, 11 rue du pont Cheminet, 02290 Ambleny		
Coût	voir l'onglet « tarif » sur le site web en fonction du statut souhaité		
Suivi de l'action	Emargement, attestations de stage, entretien individuel, cahier de liaison		
Modalités d'évaluation	Épreuves	Modalité(s)	Coeff.
	E1 Langue française et compréhension du monde	CCF + Epreuves ponctuelles terminales (EPT)	4
	E2 Langue et culture étrangère	CCF	1
	E3 Motricité, santé, EPS	CCF	3
	E4 Culture scientifique et technologique	CCF + Epreuves ponctuelles terminales (EPT)	4
	E5 Choix techniques	Epreuves ponctuelles terminales	2

		(EPT)	
	E6 Expérience en milieu professionnel	Epreuves ponctuelles terminales (EPT)	3
	E7 Pratiques professionnel	CCF	5
Passerelles et débouchés	<p>POURSUITE D'ÉTUDES Les diplômés peuvent poursuivre leur formation en :</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTS ou BTSa Technico-commercial • BTS Négociation et digitalisation de la relation client • BTS Management commercial opérationnel • BTS Gestion de PME <p>ENTRÉE DANS LA VIE ACTIVE : Ce Bac professionnel a pour premier objectif l'accès à l'emploi, en devenant vendeur conseil en hyper, supermarché, commerce de proximité spécialisé ou non, responsable de rayon, ou encore gérant d'une petite surface de vente.</p>		
Quelques chiffres	voir l'onglet « résultats aux examens » sur le site web		

MAJ 03/25