



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

RENOVATION DE LA SPECIALITE DU BACCALAUREAT PROFESSIONNEL *TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION (PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS)*

Famille de métiers « Conseil Vente » Parcours de formation

Spécialités du baccalauréat professionnel



Cadre réglementaire du nouveau diplôme du baccalauréat professionnel « Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons) »

.L'arrêté portant création.... (cosigné MAA et MENJS)

.L'arrêté fixant la grille horaire... (pour la voie scolaire)

Documents complémentaires au référentiel de diplôme :

Fiches de compétences

Documents d'accompagnement

Note de service relative au cadrage des épreuves E5, E6, E7 de la spécialité « TCVA" du baccalauréat professionnel

Le référentiel de diplôme de la spécialité du baccalauréat professionnel TCVA

La spécialité du bac pro TCVA est définie, conformément aux dispositions de la loi du 5 septembre 2018, par un **référentiel de diplôme** composé du :

- référentiel d'activités
- référentiel de compétences
- référentiel d'évaluation



Pour la voie scolaire, il est adjoint **le référentiel de formation**

Le référentiel de diplôme du bac pro TCV A

1. Le référentiel d'activités présente des éléments suivant :

- Le contexte socio-économique : les informations relatives au secteur professionnel concerné;
- Les emplois visés par le diplôme et leurs descriptions;
- La fiche descriptive d'activité (FDA);
- Les situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences.

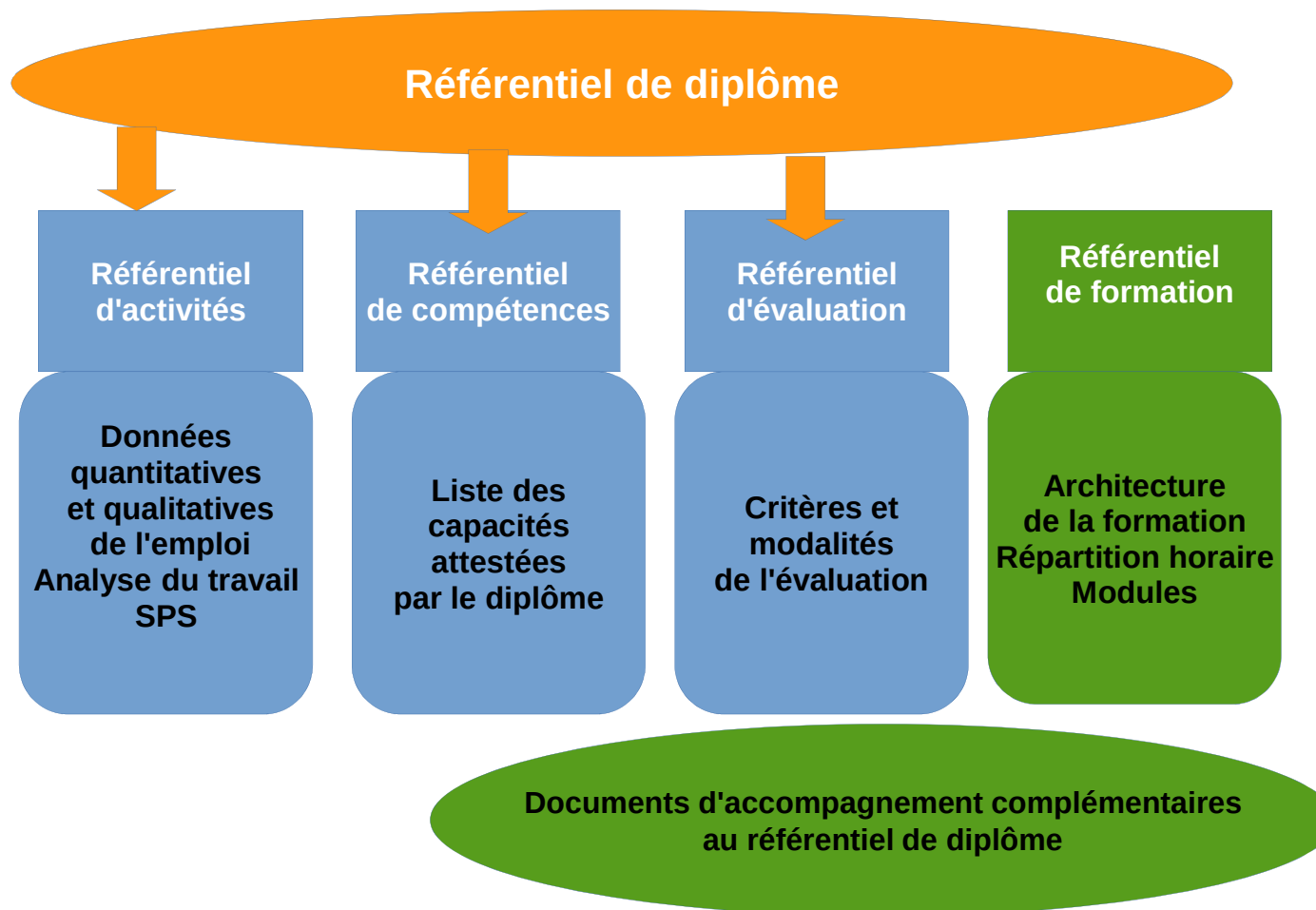
Le référentiel de diplôme du bac pro TCV A

2. Le référentiel de compétences correspond à la liste des capacités attestées par l'obtention du diplôme.

Les capacités sont de deux ordres :

- Des capacités générales, identiques pour tous les baccalauréats professionnels du ministère chargé de l'agriculture,
- Des capacités professionnelles spécifiques au baccalauréat professionnel spécialité "TCVA", identifiées à partir des SPS.

3. Le référentiel d'évaluation présente les modalités d'évaluation et les critères retenus pour l'évaluation des capacités du référentiel de compétences.



Quels enjeux de la rénovation du Bac pro TCV A ?

- Profil et comportement du consommateur ;
- Evolutions des modes de consommation et nouvelles formes de commerce ;
- Evolution d'activité du titulaire de l'emploi en lien avec une affirmation des attentes sociétales ;
- Fidélisation des clients face à la concurrence internet.
- loi EGALIM : Prise en compte de nouvelles normes environnementales (alimentation durable, gaspillage, gestion de déchets) ;
- Plan Enseigner à Produire Autrement 2, agro-écologie.

Positionnement du Bac pro TCVA

Bac pro TCVA : une spécialité dans le domaine du commerce alimentaire et de la boisson.

- Les emplois visés par ce diplôme se situent dans le **conseil et la vente** de produits alimentaires, vins et spiritueux ;
 - L'activité du titulaire de ce diplôme doit s'appuyer sur :
 - une connaissance des produits : fabrication, caractéristiques, préparation ;
 - une écoute et une attention particulière aux besoins des clients ;
 - le respect de la réglementation ainsi que des normes d'hygiène et sécurité en vigueur
-

Champs de compétences	Situations professionnelles significatives	Finalités	Capacités professionnelles	Correspond. épreuve
Organisation du travail dans le point de vente	<ul style="list-style-type: none"> Application des procédures d'organisation du point de vente ; Analyse des écarts entre le prévisionnel et les réalisations 	Contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services du point de vente dans le cadre des choix stratégiques de l'entreprise et de l'enseigne.	C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon	E5 (choix technique)
			C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente	E6 (Expérience en milieu professionnel)
Relation client	<ul style="list-style-type: none"> Prise en charge client sur le point de vente Information au client sur les caractéristiques des produits Préparation d'un commande 	Satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits adaptées à ses besoins	C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	Epreuve E7 (Pratiques professionnelles) 5 CCF
Gestion des rayons	Réception des produits commandés, Suivi de l'état des ventes et des stocks, Implantation d'un rayon; Mise en rayon	Gérer le rayon en optimisant le stock	C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires	
Manipulation des produits alimentaires frais	Installation d'un rayon de produits frais, Conditionnement, Préparation de plateaux, Entreposage des produits frais	Proposer à la vente des produits alimentaires périssables conformes aux exigences d'hygiène et de sécurité alimentaire	8.1. Gérer le rayon et son approvisionnement 8.2. Préparer à la vente des produits	
Promotion des produits alimentaires et des vins et spiritueux	<ul style="list-style-type: none"> Mise en place d'un décor promotionnel Conduite d'une dégustation Réalisation d'une animation 	Rendre attractif un espace de vente et de conseil et mettre en valeur les produits alimentaires et /ou les vins et spiritueux	C9 Animer un point de vente de produits alimentaires C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers	

Référentiel de Formation : organisation de la formation

Durée totale de la formation : 1680 h sur 2 ans (56 semaines)

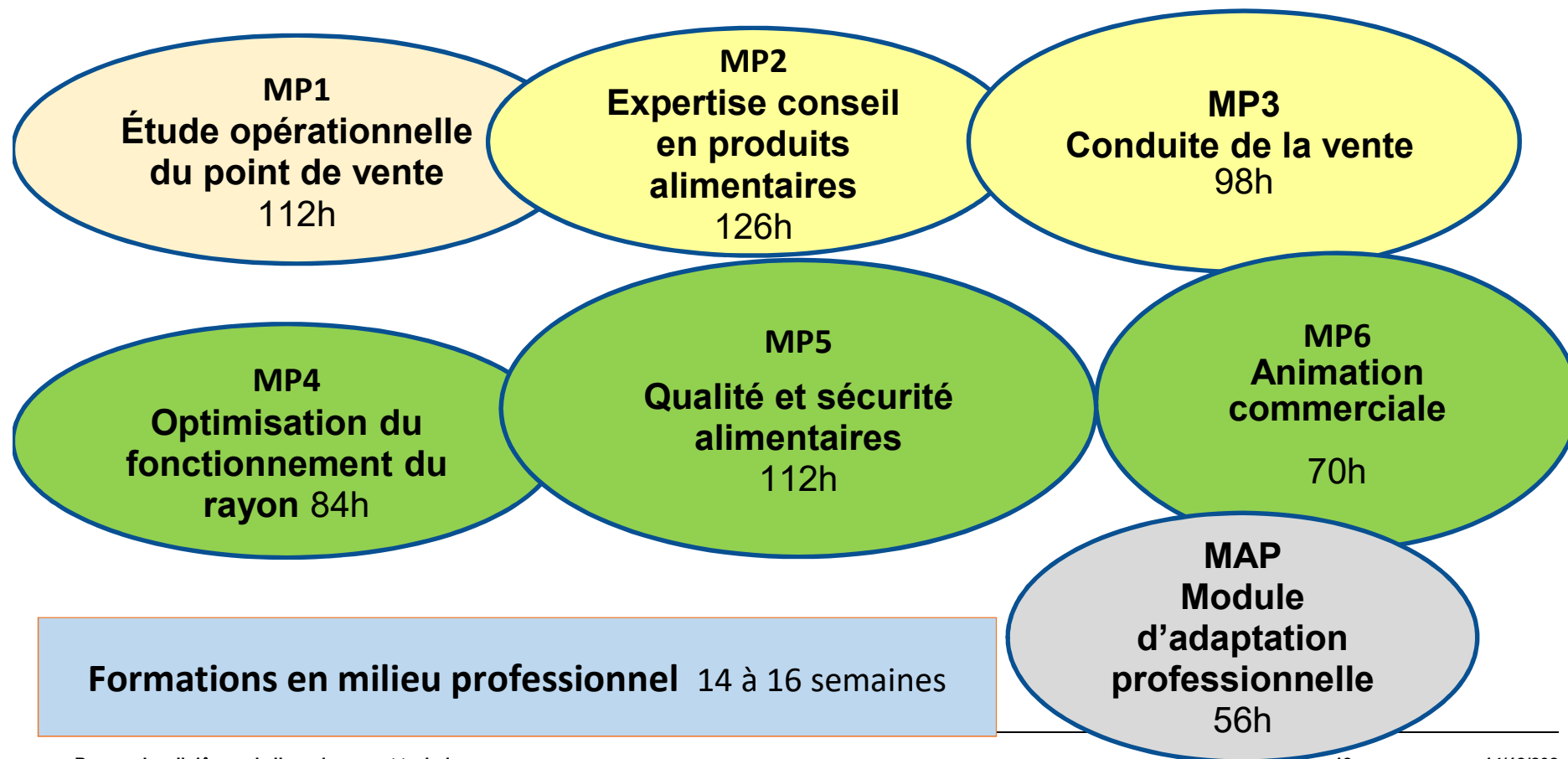
- Enseignement général composé de 4 modules généraux = 798 h de cours et TP/TD
- Enseignement professionnel composé de 6 modules professionnels + 1 module d'adaptation professionnelle (MAP) = 658 h de cours et TP/TD
- Activités pluridisciplinaires affectées au domaine professionnel = 112 h élève
- Enseignement à l'initiative de l'établissement (EIE) = 112 h (piloté par l'établissement selon un projet pédagogique construit par l'équipe pédagogique de l'établissement et validé par le CA)

Stages

1 semaine de stage collectif - vise l'éducation à la santé, à la sécurité, et au développement durable

14 à 16 semaines de stages individuels en milieu professionnel dont 12 prises sur la scolarité

Modules d'enseignement professionnels



Champs de compétences	Capacités	Correspond. épreuve	Modules
Organisation du travail dans le point de vente	C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon C5.1 Situer le produit sur le marché C5.2 Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit	E 5 Choix technique épreuve ponctuelle terminale écrite 2h30	Modules professionnels
	C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente 6.1 Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie 6.2 Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale	E6 Epreuve terminale ponctuelle orale + dossier écrit 25 min	MP1 Etude opérationnelle du point de vente
Relation client	C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier C7.1 Conseiller un client C7.2 Réaliser une vente	E7 Pratiques professionnelles	MP2 Expertise conseil en produits alimentaires MP3 Conduite de la vente
Gestion des rayons	C8 Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires C8.1 Gérer le rayon et son approvisionnement		MP4 Optimisation du fonctionnement du rayon
Manipulation des produits alimentaires	C8.2. Préparer à la vente des produits	5 CCF	MP5 Qualité des produits alimentaires et hygiène
Promotion des produits alimentaires	C9 Animer un point de vente des produits alimentaires 9.1 Installer les espaces de vente promotionnels 9.2 organiser des animations autour des produits alimentaires		MP6 Animation Commerciale
	C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers		MAP

Thématiques des activités pluridisciplinaires

THEMES INDICATIFS	MODULES	Disciplines	HORAIRE ELEVE
Analyse qualité de l'offre et du service en magasin Analyse comparée GMS/petits commerces, circuits alternatifs	MP1	SESG GC, STA ou VO	14h
Raisonnement d'un assortiment et du choix de fournisseurs	MP1	SESG GC, STA ou VO	14h
Entretien de vente en langue étrangère	MP3	SESG GC, LV	14h
Entretien de vente mobilisant l'expertise produit	MP2 MP3 MP 5	SESG GC, STA ou VO	14h
Préparation de l'animation commerciale	MP6	SESG GC, STA ou VO	14h
Expertise produits : approche territoriale et écocitoyenne, innovation, pratiques de consommation, association des produits, pratiques	MP2 MP5	Biologie-écologie, STA ou VO	28h
A définir par l'équipe pédagogique			14 HNA
Total			112h

Modules d'enseignement professionnels

Module MP1 : Étude opérationnelle du point de vente

Objectif général du module : Situer l'activité du conseiller vendeur dans la structure commerciale pour lui permettre de contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services proposés.

Objectifs du module

Objectif 1 : Situer le point de vente dans sa zone de chalandise

Objectif 2 : Analyser les statuts et attributions des personnels commerciaux en magasin

Objectif 3 : Contribuer à la politique commerciale du point de vente

Module	Disciplines	Heures
MP1	- Sciences économiques, sociales et de gestion (SESG), - Gestion commerciale (GC)	112 h

Modules d'enseignement professionnels

Modules : MP2 Expertise conseil en produits alimentaires

Objectif général du module : Identifier une demande d'un client afin de lui proposer des solutions appropriées dans un contexte de durabilité.

Objectifs du module

Objectif 1 : Établir un diagnostic technique de la demande du client dans un contexte de durabilité

Objectif 2 : Proposer une réponse technique adaptée à la demande du client

Objectif 3 : Accompagner le client dans l'aboutissement de son projet avec une démarche écocitoyenne

Module	Disciplines	Heures
MP2	Biologie-Ecologie, Sciences et techniques professionnelles (STP : Viti-œnologie et/ou génie alimentaire)	28h 98h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP3 Conduite de la vente

Objectif général du module : Fidéliser les clients par la qualité de la prestation de vente en appliquant la politique de l'enseigne

Objectifs du module

Objectif 1 : Adapter son attitude aux métiers de la vente

Objectif 2 : Accueillir et conseiller le client en libre-service assisté

Objectif 3 : Conduire une vente

Objectif 4 : Exercer des missions complémentaires dans le point de vente

Module	Disciplines	Heures
MP3	- Sciences économiques, sociales et de gestion (SESG), - Gestion commerciale (GC)	98h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP4 Optimisation du fonctionnement du rayon

Objectif général du module : Développer l'attractivité et la performance du linéaire dans un univers concurrentiel multicanal

Objectifs du module

Objectif 1 : Découvrir les espaces de vente physiques et virtuels

Objectif 2 : Assurer la gestion courante du rayon

Objectif 3 : Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon

Objectif 4 : Mesurer la rentabilité du rayon

Module	Disciplines	Heures
MP4	- Sciences économiques, sociales et de gestion (SESG), - Gestion commerciale (GC)	84 h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP5 Qualité des produits alimentaires et hygiène

Objectif général du module : Maintenir la qualité des produits alimentaires exposés sur le lieu de vente

Objectifs du module

Objectif 1 : Assurer la réception des produits alimentaires

Objectif 2 : Organiser la mise en rayon des produits alimentaires dans des conditions optimales

Objectif 3 : Intervenir sur l'espace de vente afin de maintenir une présentation valorisante dans un contexte de durabilité et de sécurité alimentaire

Objectif 4 : Préparer les produits alimentaires achetés par un client dans le respect des règles d'hygiène et de sécurité

Objectif 5 : Apprécier la qualité organoleptique et perceptions sensorielles des aliments

Module	Disciplines	Heures
MP5	STP (GA et/ou VO)	28h
	Biochimie	28h
	STP (GA)	56h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP6 Animation commerciale

Objectif général du module : Mettre en œuvre des opérations commerciales pour développer les ventes et la notoriété du point de vente

Objectifs du module

Objectif 1 : Proposition d'actions pour enrichir l'expérience client

Objectif 2 : Mise en œuvre d'une dégustation

Objectif 3 : Conduite d'une animation commerciale

Module	Disciplines	Heures
MP6	- STP (VO et/ou GA) - SESG/ GC	28h 42h

Modules d'enseignement professionnels

Module : Module d'adaptation professionnelle (MAP)

Objectif général du module : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Le MAP peut être l'occasion d'aborder des dimensions spécifiques à la commercialisation de gammes ou types de produits spécifiques, mais aussi s'initier à des techniques de vente particulières ou à des organisations commerciales innovantes.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
<ul style="list-style-type: none">- Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte des établissements- Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités	Sciences et techniques professionnelles	56h

Enseignements obligatoires			Horaire élève sur 56 semaines					Horaire supplémentaire enseignant			
Disciplines	Commentaire	seuil	TOTAL	Cours	TP ou TD	Pluri*	Horaire hebdo. Indicatif (hors pluri)	Pluri*	Type d'heures	Seuil mini. d'attribution	Volume horaire
Lettre moderne	MG1		112,00	112,00			2,00				
Histoire et géographie	MG1		84,00	84,00			1,50				
Éducation socioculturelle	MG2	27 seuil indicatif	84,00	56,00	28,00		1,50				
Documentation	MG1	27 seuil indicatif	28,00		28,00		0,50				
Langue vivante	MG2	20 seuil indicatif	98,00	42,00	56,00		1,75				
Éducation physique et sportive	MG3		112,00	112,00			2,00				
Mathématiques	MG4	27 seuil indicatif	112,00	84,00	28,00		2,00				
Physique et Chimie	MG4	27 seuil indicatif	70,00	42,00	28,00		1,25				
TIM	MG4	19 seuil indicatif	28,00		28,00		0,50				
Biologie - Ecologie	MG4 (70h) et MP2 (28h)	27 seuil indicatif	98,00	56,00	42,00		1,75				
Sciences économiques, sociales et de gestion /Gestion commerciale	MP1	27 seuil indicatif	112,00	84,00	28,00		2,00				
Sciences économiques, sociales et de gestion /Gestion commerciale	Pratiques encadrées MP6	16 seuil obligatoire	28,00		28,00		0,50		Pratiques encadrées		28,00
Sciences économiques, sociales et de gestion /Gestion commerciale	MP3 (98h), MP4 (84h), MP6 (14h)	19 seuil indicatif	196,00	154,00	42,00		3,50				
STP (Génie alimentaire)	MP5	19 seuil indicatif	56,00	28,00	28,00		1,00				
STP (Viti-œno et ou GA)	MP5	19 seuil indicatif	14,00		14,00		0,25				
STP (Viti œno et ou GA)	MP5	27 seuil indicatif	14,00		14,00		0,25				
STP (Viti-œno et ou GA)	Pratiques encadrées, MP6	16 seuil obligatoire	28,00		28,00		0,50		Pratiques encadrées		28,00
STP (Viti-œno et ou GA)	MP2	19 seuil indicatif	98,00	70,00	28,00		1,75				
Biochimie	MP5	27 seuil indicatif	28,00	14,00	14,00		0,50				
STP	MAP	27 seuil indicatif	56,00	28,00	28,00		1,00				
Non affecté (EIE)	EIE		112,00	112,00			2,00	112			
Non affecté			112,00			112,00			Stages collectifs		28,00
TOTAL			1 680,00	1 078,00	490,00		28,00	112,00			84,00
plus activités pluridisciplinaires						112,00	2,00				
Total général							30,00				

15 à 17 semaines de stage dont 13 semaines prises sur la scolarité (12 semaines de stage individuel en entreprise ou organismes et 1 semaine de stage collectif)

Les heures libérées par les 13 semaines de stage prise sur la scolarité permettent d'assurer le suivi des élèves en stage, la concertation et/ou d'autres activités. Ceci concerne également les suppléments horaires enseignants

*Pluridisciplinarité : les seuils indicatifs ne s'appliquent pas

** Seuil obligatoire : pour des raisons de sécurité il n'est pas autorisé à déroger au seuil à 16