



NIV.
4

TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION OPTION PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSES

Certificateur : Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire – 04-01-2021 - RNCP 35185

PUBLIC CONCERNÉ

- Accessible après une 3^{ème}
- Possibilité de rentrer en 2^{ème} année si niv. 3
- Avoir minimum 15 ans (avant le 31 décembre de l'année en cours), maximum 30 ans
- **Accessible aux personnes en situation de handicap** - Nous consulter pour étudier, avec notre référent handicap, Julia DEVEVEY, la faisabilité, selon le handicap mfr.grandchamp@mfr.asso.fr

OBJECTIFS

- Conseiller et vendre des produits alimentaires, des vins, et spiritueux
- Gérer un espace de vente
- S'adapter à différentes situations commerciales

CONTENU

- **Modules généraux** : français, documentation, éducation socioculturelle, histoire-géographie, sciences économiques et sociales, langue vivante (anglais), EPS, maths, informatique, physique-chimie, biologie-écologie
- **Modules professionnels** : étude opérationnelle du point de vente, expertise conseil en produits alimentaires, conduire une vente, optimiser le fonctionnement du rayon, entreprise.

COMPÉTENCES VISÉES

- S'exprimer, communiquer et comprendre le monde
- Communiquer dans une langue étrangère en mobilisant ses savoirs langagiers et culturels
- Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser
- Mettre en oeuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données
- Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- Participer à la démarche mercatique de l'entreprise
- Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités des vins et spiritueux
- Acquérir, au niveau des vins et spiritueux, les connaissances spécifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance milieux professionnels (55 semaines en 3 ans) et séquences de formation à la MFR
- Pédagogie de l'alternance, pédagogie active, travaux de groupes, travaux pratiques, intervenants
- Suivi de stage individuel et tutorat en formation
- Passeport à l'étranger de 2 semaines en immersion professionnelle
- Intervention d'organismes extérieurs, visite d'entreprises, domaine pédagogique



TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ALIMENTATION OPTION PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS

EXAMENS ET CERTIFICATIONS

- Bac Pro TCVA PAB
- PIX, SST

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôles en cours de formation : 16 CCF
- Epreuves terminales : écrites et orales

DÉBOUCHÉS & PASSERELLES

- BTS Technico-Commercial
- Insertion dans la vie professionnelle, en qualité de salarié commercial, conseiller, vendeur, responsable de rayon
- Mention complémentaire sommellerie

SUIVI DE L'ACTION

- Attestation d'entrée en formation
- Convention de formation et contrat d'apprentissage / Convention de stage
- Emargement des apprentis
- Carnet de liaison ou d'apprentissage

COÛT ANNUEL 2026-2027

Pension complète :
92,35€/semaine

Demi-pension :
46,75€/semaine

* aides OPCO non déduites pour les apprentis

** Scolarité : entre 47,30€ et 51,50€/semaine (hors apprentissage)

ÉVALUATION DE L'ACTION

- Bilan de groupe et/ou individuel chaque fin de session MFR
- Bilan à chaud puis à froid après la formation

MODALITÉS D'ACCÈS

- Positionnement en formation sur dossier et entretien de motivation

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

DURÉE

3 ans en alternance
35h/semaine, 1850h à la MFR pour les apprentis et 1900h à la MFR en formation initiale

NOMBRE DE PLACES

25 places maximum (rentrée 2026 + tout au long de l'année)

RESPONSABLE FORMATION

Benoît MEFORT
benoit.mefort@mfr.asso.fr



Formations par alternance
CFA MFR Beaune-Grandchamp

CFA MFR BEAUNE-GRANDCHAMP

5, rue de la Corvée de Mailly
21200 RUFFEY-LES-BEAUNE
03 80 26 61 44@mfr.grandchamp@mfr.asso.fr

www.mfr-grandchamp.fr

