Bac pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 2000305F — Mise à jour : 16 novembre 2026

Organisme responsable : **MFR ST MEEN LE GRAND**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire de ce bac pro gère les produits frais, ultrafrais et surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle. Il organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente. Le maintien de la qualité repose sur ses connaissances technologiques. Des capacités d'animateur lui sont également demandées pour mettre en oeuvre des propositions de promotion. Il suit et applique les réglementations relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement. Il connaît les méthodes de production et les divers types de qualification des produits et en informe les clients.
Ce technicien peut occuper un poste de vendeur-conseil, second de rayon, adjoint de rayon, adjoint au manager de rayon. Il est donc placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou de gérant de magasin en très petite, petite ou moyenne surface. Son degré de responsabilité et d'autonomie est donc variable.
Avec de l'expérience et une formation complémentaire, il pourra accéder à un poste de responsable de rayon ou de gérant de magasin.

Programme

Enseignements professionnels

- *Produits alimentaires :* biologie, biochimie ; étude du marché de l'alimentaire et de l'évolution des modes de consommation alimentaire.
- *Mercatique :* connaissance du marché, élaboration d'une démarche mercatique.
- *Connaissance de l'entreprise :* fonctionnement et vie de l'entreprise, enseignements juridiques.
- *Gestion commerciale :* approvisionnement des rayons (achats, livraisons), outils de la gestion commerciale (gestion de trésorerie ou calcul du chiffre d'affaires d'un rayon), documents commerciaux, organisation du travail dans le rayon, réglementation commerciale et du secteur.
- *Techniques de vente :* négociation commerciale, suivi des ventes, organisation d'animations commerciales et de promotions, langue étrangère.

Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 22 semaines réparties sur les 3 années du bac pro. Les stagiaires sont amenés à conseiller les clients sur les produits ou organiser des promotions sous le contrôle des autres employés.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Niveau Bac général, pro ou techno, BP**

Liste des certifications

Bac pro technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

Code RNCP : 35185

Métiers associés

D1106 — Vente en alimentation

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1655876S	Présentiel	Saint-Méen-le-Grand	01/09/2024	30/06/2027
1928294S	Présentiel	Saint-Méen-le-Grand	01/09/2025	30/06/2028

Source : GREF Bretagne #2000305F