

APPRENTISSAGE

NOUVEAU !

Rentrée 2019



## BAC PRO Technicien Conseil Vente en Vins et Spiritueux (niveau IV)

BAC PRO Technicien Conseil Vente en Vins et Spiritueux



EPLEFPA  
Aumont-Crézancy-Verdilly

### CAMPUS VITICOLE DE L' AISNE

► **Se former par la voie de l'apprentissage.**

► 2 ans de formation dont 19 semaines en CFA par année de formation.

► Formation accessible après un CAP, une 2<sup>nde</sup> Pro, Techno ou Générale.

► Après l'obtention du Bac Pro TCVA VS, l'insertion directe dans l'emploi est possible, la poursuite d'étude aussi !



***Vous souhaitez devenir employé(e) spécialisé(e)  
dans le secteur de la Vente en  
Vins et Spiritueux***

- Formation par alternance dispensée **sur 2 ans** (1 semaine sur 2 à l'UFA)
- Formation rémunérée en fonction de l'âge et de l'année de contrat

#### Le métier :

**Aujourd'hui, on ne s'improvise plus vendeur en magasin : le comportement du consommateur évolue et les techniques d'achat, de gestion, de merchandising, d'animation du point de vente sont de plus en plus sophistiquées.**

#### L'apprenti en Bac Pro TCVA :

- **Apprend** à identifier les différents composants du raisin et du vin. Il acquiert les connaissances technologiques sur les procédés d'élaboration des vins et spiritueux et l'incidence des pratiques œnologiques sur leur qualité. Il apprend à analyser les relations entre la qualité du produit et son terroir en vue d'un argumentaire de vente.
- **Suit et applique les réglementations** relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement.
- **Connaît les méthodes** de production et les divers types de classification des produits, **afin d'informer et guider le client.**

#### Les conditions d'admission :

- Etre titulaire d'un CAP ou d'un CAPa.
- Etre issu d'une 2<sup>nde</sup> Professionnelle, Technologique ou Générale.
- Etablir un contrat d'apprentissage avec un employeur pour une durée de 2 ans

## Le contenu de la formation :

- Le BAC PRO comporte les modules suivants (Contrôle Continu en cours de Formation) pour un total de 1360 heures de formation en Centre.

DOMAINES	DISCIPLINES	H. année 1	H. année 2
Matières Générales	Langue française	135	160
	Langue et culture étrangère	40	50
	Culture scientifique et technologique	140	140
	EPS	50	40
Matières Professionnelles	Connaissance des produits	20	45
	Mercatique	30	30
	L'entreprise dans son environnement	30	40
	Gestion commerciale/Techniques de vente	80	40
	Pratiques professionnelles liées aux produits	40	90
	MAP (Module d'Adaptation Professionnelle)	60	/
	EIE (Enseignement à l'Initiative de l'Etablissement )	40	60

## Les débouchés :

- 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, mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études en BTS est envisageable (BTS Assistant de Gestion PME-PMI, BTS Négociation et Relations Client, BTS Technico-Commercial...)

## Nos structures d'accueil et de formation :

Notre UFA est située près de Château-Thierry, au sein du lycée Agricole de Crézancy

Accessible par le train depuis Paris, Reims, Chalons en Champagne, par la RN3, par le bus puis la navette, depuis Château-Thierry.

Les apprenants disposent d'un internat de 200 places, restauration self-service, salle multi-média, CDI/CDR, équipements sportifs, foyer apprenant, 4 salles de clubs...

Une exploitation viticole au service de la formation

Les apprenants disposent d'un « plateau technique » dédié à la formation et aux travaux pratiques :

- 3.5Ha en AOC Champagne (viticulture durable et viticulture biologique),
- Cave vinicole (pressoir et cuverie),
- Salle de dégustation et espace de vente



**Vous souhaitez nous contacter :**

**UFA Sud de l'Aisne**

**Lycée Agricole de Crézancy**

**2 Rue de l'église — 02650 CREZANCY**

**Tel: 03.23.71.50.83 Fax: 03.23.71.50.71**