



BAC Professionnel Technicien Conseil Vente



RÉUSSIR
autrement

FORMATION PAR ALTERNANCE



OBJECTIFS

- Acquérir une formation générale associée à une formation professionnelle commerciale

Découvrir le monde professionnel : 50 % de la formation en entreprise (55 semaines de stage sur 3 ans)

Acquérir des compétences professionnelles : contact clientèle, gestion des stocks, animations commerciales...

CONTENU DE LA FORMATION



50 % EN ENTREPRISE

Supérette
Super, hyper
Magasin bio
Magasin de producteurs
Commerce traditionnel

50 % A LA MFR

MODULES PROFESSIONNELS :

Techniques de vente
Mercatique
Gestion commerciale
Economie d'entreprise
Connaissances des produits alimentaires

MODULES GENERAUX :

Français
Anglais
Maths
Sport
Sciences
Activités culturelles
Modules spécifiques : prévention santé, secourisme, produits régionaux





BAC Professionnel Technicien Conseil Vente



APRÈS
LA FORMATION



MFR, ESPACE
DE TOUS LES
POSSIBLES !



NOTRE LIEU
DE FORMATION



CONDITIONS D'ADMISSION

- Après une classe de 3^e
- Après un CAP ou CAPA
- Après une seconde générale ou Professionnelle, les élèves intègrent directement la classe de 1^{ère}



POURSUITE D'ETUDES

- BTS Technico-commercial (étudiant ou apprentissage) à la MFR de Chauvigny
- BTS
- DUT



NOS PLUS

- Une formation sur 2 sites :
 - Seconde et première à la MFR de Gençay
 - Terminale à la MFR de Chauvigny
- 2 diplômes en 3 ans
 - Seconde + première = BEPA Vente
 - Première + terminale = Bac Professionnel Technicien Conseil Vente
- Accompagnement dans la méthodologie de recherche d'entreprises
- Etablissement familial à taille humaine
- Réseau de transport en commun

Obtention d'examen

Contrôle continu
Epreuves terminales

MFR DE GENÇAY

8 Rue Emillien FILLON

86160 GENÇAY

tel 05 49 59 30 81

mfr.gencay@mfr.asso.fr

site <http://mfr-gencay.fr>

MFR DE CHAUVIGNY

47 rue de Montmorillon

86300 CHAUVIGNY

Tel 05 49 56 07 04

mfr.chauvigny@mfr.asso.fr

Site <https://mfr-chauvigny.com>