

BAC PRO. Technicien Conseil Vente

Le BAC PRO TCV forme aux métiers de la vente et du commerce. L'élève TCV est le futur vendeur, négociateur, conseiller de son entreprise, il a un bon relationnel client et une bonne gestion commerciale.

	2 ^{nde}	1 ^{ère} et Term
Français et documentation	2h00	2h30
Mathématiques	2h00	2h00
LV1 Anglais	2h00	2h00
LV2 Espagnol	2h00	2h00
Éducation Physique et Sportive	2h00	2h00
Histoire, Géographie	1h00	1h30
Sciences physique, Biologie, Écologie	1h30	2h30
Éducation socioculturelle	1h00	1h30
Sciences économiques et vie sociale	1h00	/
Biologie produits	1h30	/
Informatique	1h00	0h30
Techniques commerciales	5h30	5h00
Économie d'entreprise et gestion	1h00	1h30
Technique produits	3h00	4h00
Pluridisciplinarité	3h00	3h30
Module d'adaptation professionnel	/	2h30
Accompagnement individualisé + EIE*	4h30	2h00
Stages (en semaines)	5 à 7	14 à 16

*EIE : Enseignement à l'Initiative de l'Établissement
En 2^{nde} : Méthodologie, professionnalisation et théâtre.
En 1^{ère} et term. : Accompagnement aux épreuves.



Permettre l'insertion dans les métiers de la vente grâce à une formation **TECHNIQUE** et **PRATIQUE** comme en magasin !

Des secteurs d'activités très **variés** :

- Magasins traditionnels
- Grande distribution
- Grandes surfaces spécialisées

Des missions précises :

- Étudier le marché et la concurrence afin de connaître les produits et la clientèle pour **conseiller** et **vendre**
- Aménager et présenter l'espace de vente afin d'**animer** le magasin
- Analyser et suivre les ventes afin de **gérer** les stocks et prévenir les risques.



Les compétences d'un élève **BAC PRO TCV** :

- ♦ Conseiller, vendre et fidéliser
- ♦ Prendre en charge les produits de leur arrivée au magasin jusqu'à leur vente
- ♦ Analyser et suivre les ventes, gérer les stocks
- ♦ Présenter les produits et mettre en place des actions promotionnelles
- ♦ Traiter les réclamations
- ♦ Assurer le lien entre le client et les différents services
- ♦ Communiquer en anglais



Poursuites d'études possibles :

- ♦ BTS : TC, MUC, NRC...
- ♦ Certificats de spécialisation

Vie active :

Le titulaire de ce bac est employé en tant que technicien-conseiller dans un point de vente. Il peut devenir responsable de rayon, manager commercial, négociateur client... en fonction de son degré de responsabilité et d'autonomie qui évolue au cours du déroulement de sa carrière par l'expérience qu'il acquiert.