



**ROBERT
SCHUMAN**
lycée professionnel

SECONDE BAC PRO TCV

Technicien Conseil Vente



EXAMENS

Le Baccalauréat Professionnel Technicien Conseil Vente est un diplôme national de niveau IV délivré avec :

- Des contrôles en cours de formation (50%).
- Des épreuves terminales (50%).

CONTENU DE LA FORMATION

La formation est organisée en modules d'enseignement.

MODULES GÉNÉRAUX

EG1	Physique - Chimie.
	Mathématiques.
	Biologie - écologie.
	Informatique et multimédias.
EG2	Histoire - Géographie.
	Français.
EG3	Sciences Économiques, Sociales et Gestion.
	Éducation Socio-Culturelle.
	Anglais LV1.
EG4	EPS .
	Éducation Socio-Culturelle.
	Enseignement Moral et Civique.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Découvrir les différents secteurs de vente.
- Acquérir une nouvelle expérience sur le terrain.
- Développer une maturité professionnelle.
- Rentrer plus facilement dans la vie active.

Poursuite d'études en BTS :

- 1ère BAC PRO TCVA en apprentissage ou en initiale.
- Technico-commercial.
- Management Commercial Opérationnel (MCO).
- Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC).

PRINCIPALES ACTIVITÉS

- Appliquer les techniques de vente et réaliser les tâches commerciales.
- Acquérir les savoir-faire pratiques.
- Accueil client et prise en compte des besoins.
- Gestion du point de vente.

ADMISSION

- Après la classe de Troisième Générale ou Professionnelle.
- Après une classe de Seconde Générale et Technologique ou Professionnelle.
- Après une classe de Terminale CAP.
- Avec un avis favorable du conseil de classe d'origine.

APTITUDES

- Motivation pour la vente.
- Dynamisme, curiosité.
- Résistance physique.
- Esprit d'équipe.
- Qualité de communication.

ORGANISATION DES ÉTUDES ET DES STAGES

- Durée : 12 mois.
- Stages : 6 semaines.
- Stage développement durable.
- Visites, intervenants extérieurs.
- Partenariats avec des entreprises et des collectivités.

SECONDE BAC PRO TCV Technicien Conseil Vente

MODULES PROFESSIONNELS

EP1	Les techniques de vente - SESG / Gestion commerciale - TP technique de vente
EP2	L'environnement du point de vente et le merchandising du produit. - SESG / Gestion commerciale - TP Merchandising de rayon
EP3	Les produits alimentaires : - génie alimentaire, - connaissance du produit.
EIE	Enseignement à l'Initiative de l'Établissement
Pluridisciplinarité.	
Méthodologie.	
Mise à niveau.	
Vie de classe.	
Initiation à 3 options : - Langue des signes française. - Espagnol. - Sport animation.	



Contact : Mme GANDON Stéphanie, Directrice Adjointe
02 43 09 64 68 - chateau-gontier@cneap.fr

