

Le bac pro TCV au lycée de La Martellière, c'est...

Devenir un professionnel

Promouvoir des produits, locaux

- Démarcher des producteurs
- Vendre sur les marchés
- Découvrir les produits du terroir

Découvrir le monde entrepreneurial

- Visiter des entreprises
- Rencontrer des professionnels
- Vendre un produit du terroir
- Découvrir les métiers de la distribution et de l'alimentation

Avoir une attitude professionnelle

- Savoir se présenter
- Savoir prendre la parole
- S'adapter au public
- Vendre des produits alimentaires

Valoriser ses compétences

- Rédiger des lettres de motivation
- Réaliser son CV
- Se présenter à l'oral

Seconde

6 semaines de stage dans l'alimentaire dont 2 en stage d'ouverture

Première

12 semaines de stage dans l'alimentaire dont 4 en stage d'ouverture

Terminale

6 semaines de stage dans l'alimentaire dont 2 en stage d'ouverture

BAC PRO TCV

Devenir un citoyen

Mettre en place une action solidaire

- Café suspendu
- Partenariat avec une association
- Collecte solidaire

Organiser un voyage

- Planifier le voyage
- Chercher des sources de financement

Réfléchir à un avenir durable

- Agir contre le gaspillage
- Agir contre le réchauffement climatique
- Participer à Insectophagia, un jeu sérieux
- Découvrir la production agricole

S'ouvrir aux différences

- Mener des actions de coopération internationale
- Organiser des journées pour la défense des droits humains, ...
- Consommer local

Formation scolaire

Horaires indicatifs de la formation

Modules généraux

Français : 2h00
Mathématiques : 2h00
Histoire-Géographie : 1h30
Anglais : 1h45
ESC : 1h30
Biologie-Ecologie : 1h45
Physique-chimie : 1h15
EPS : 2h00

Modules professionnels

Gestion commerciale : 7h00
Biologie : 1h45
Génie alimentaire : 2h30
Viti-œnologie : 1h15
Informatique : 0h30
Biochimie : 0h30
EIE et MAP : 3h

Recrutement : après la classe de 3^{ème}, un CAP, un BEP, un BEPA ou une 2nde générale et technologique

Poursuite d'études et débouchés

Cette formation prépare aux métiers de vendeur conseil, d'adjoint ou responsable de rayon dans une entreprise de distribution.

Le diplôme permet de poursuivre des études, notamment en BTS : BTS Technico-commercial, BTS Management Commercial Opérationnel, BTS Négociation Digitalisation et Relation Client.

Formation

Des enseignements généraux, des enseignements professionnels en contact avec les entreprises, des activités pluridisciplinaires et des travaux pratiques en plateau technique de vente, avec une bonne connaissance du produit.

Projets EIE⁽¹⁾ - pluridisciplinarité - MAP⁽²⁾

- Amener l'élève à la réussite : savoir se présenter, mettre en place une vente, travailler en partenariat avec des associations solidaires
- Ventes : chocolats, huile de noix, produits du terroir sur les marchés, ...
- Ouverture citoyenne : citoyen du monde, préparation d'un voyage d'étude
- Sensibilisation à la création d'entreprise
- Sensibilisation au développement durable : serious game "Insectophagia"

Stages

La formation comporte 22 semaines de stage en entreprise :

- 16 semaines dans le domaine de la vente alimentaire
- 6 semaines dans le domaine de la vente hors alimentaire

L'obtention du diplôme

- 50 % en contrôle continu en cours de formation
- 50% en épreuves terminales

⁽¹⁾ Enseignement à l'Initiative de l'Etablissement

⁽²⁾ Module d'Adaptation Professionnel



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

