

Filière : Technicien conseil vente en alimentation



Sigle : PROALI

Option : Produits alimentaires

Niveau : Bac Pro

Prérequis :

Débouchés :

Les diplômés peuvent travailler comme adjoint ou responsable de rayon, vendeur de produits alimentaires, gérant de magasin de proximité.

Description :

Le ou la titulaire de ce bac pro gère les produits frais, ultrafrais et surgelés, les produits traiteur ou de fabrication fermière, artisanale ou industrielle. Ce professionnel organise la conservation, la transformation et la préparation des produits depuis la réception jusqu'à la vente. Le maintien de la qualité repose sur ses connaissances technologiques. Des capacités d'animateur lui sont également demandées pour mettre en œuvre des propositions de promotion. Il ou elle suit et applique les réglementations relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement. Il faut connaître les méthodes de production et les divers types de qualification des produits et en informe les clients. Le ou la titulaire de ce bac pro est placé sous la responsabilité soit d'un chef de rayon en grande surface, soit du directeur ou de gérant de magasin en petite ou moyenne surface.

Qualité et compétences :

Ce bac pro prépare à la distribution alimentaire de la réception de la marchandise jusqu'à la vente de produits frais, ultrafrais et surgelés.

L'élève apprend, en gestion, à assurer la réception et le contrôle des produits, leur stockage, leur ventilation, leur mise en rayon, ainsi que la surveillance de leur qualité.

Il ou elle suit des enseignements notamment de biologie et biochimie pour connaître les produits alimentaires : les caractéristiques et les contraintes spécifiques aux fruits et légumes, aux produits de la mer, aux produits laitiers, aux surgelés, etc., qu'ils soient de provenance industrielle ou artisanale.

L'élève étudie ainsi les matières premières utilisées pour la fabrication, mais également le conditionnement et la conservation. Il ou elle est formé-e évaluer la qualité d'un produit et à respecter les règles d'hygiène.

En techniques de vente et mercatique, il ou elle acquiert des compétences en gestion commerciale, de mise en place d'une politique de promotion des produits et d'élaboration des prix.