

Technicien Conseil-Vente en Animalerie (TCVA)

Formation exclusivement sur le site de St-Genest-Malifaux.

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel « Technicien-Conseil Vente en Animalerie » est employé dans les entreprises ou établissements spécialisés dans la distribution d'animaux de compagnie, d'aliments, de produits et d'accessoires spécifiques à l'animalerie.



OBJECTIFS

Il a pour responsabilité d'exécuter ou de contrôler l'exécution de toutes les tâches techniques et administratives liées à la vente dans son rayon. Il se situe hiérarchiquement sous les ordres d'un « manager », d'un chef de secteur animalerie, d'un directeur ou d'un propriétaire de magasin. En ce qui concerne la santé animale, il travaille sous le contrôle d'un vétérinaire. Il peut assumer seul les opérations de vente du magasin ou assurer l'encadrement technique d'une équipe de vendeurs.

Il s'adapte à des situations diversifiées et évolutives, grâce à sa culture scientifique, technique et économique qu'il actualise en permanence. Il peut participer à la fixation des objectifs commerciaux adaptés à son rayon et en envisage l'évolution.

Il travaille à leur contact et connaît leurs exigences en termes physiologiques et éthologiques. Lorsqu'il s'agit d'animaux appartenant à des espèces non domestiques, il connaît leurs noms communs et scientifiques, leurs aires de répartition dans le milieu naturel, leurs exigences particulières et les risques qu'elles peuvent représenter.

Il contrôle ou assure lui-même les opérations courantes d'hébergement et d'alimentation et l'entretien des éléments constituant leur environnement, ainsi que la prophylaxie et les soins. Sa présence continue auprès des animaux lui confère un rôle d'observateur privilégié : il garantit leur bien-être et leur confort, et s'efforce, par son rôle de conseil auprès de la clientèle, d'assurer ce bien-être et la sécurité après la conclusion de la vente.

Organisation

La formation préparant le Baccalauréat Professionnel « Technicien Conseil Vente en Animalerie » a une durée de 3 ans.

La première année les élèves suivent un cursus scolaire au lycée avec 6 semaines de stage en entreprise type jardinerie-animalerie.

Afin d'optimiser la professionnalisation des élèves, la deuxième année comporte 10 semaines de stages (soit environ une période de stage toutes les 4 semaines de cours).

L'année de terminale ne comporte que 4 semaines de stage afin de préparer au mieux l'examen final. Le diplôme est délivré par le Ministère de l'Agriculture et de la Pêche. L'établissement dispose de l'habilitation autorisant la mise en place du contrôle en cours de formation (contrôle continu 50 %, examen terminal 50 %).

POUR ALLER + LOIN...

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel « Technicien-Conseil Vente en Animalerie » dispose de la capacité de poursuivre ses études notamment dans le cadre d'une préparation d'un BTS Technico-Commercial « Animaux d'Élevage et de Compagnie » ou d'un BTS Technico-Commercial « Jardins et Végétaux d'Ornements » complémentaire à l'animalerie - formations proposées par l'établissement - Voie de l'apprentissage.



Aides Personnalisée et Individualisée (A.P.I)

Il est proposé une aide personnalisée pour :

- renforcer les compétences transversales,
- développer des méthodes de travail,
- bénéficier d'un accompagnement,
- rencontrer les entreprises partenaires.



Contenu de la formation

Les élèves en classe de 2nde professionnelle préparent le Brevet d'Études Professionnelles Conseil Vente « produits d'animalerie ». Le certificat est délivré au cours de la classe de 1^{ère}. Ce diplôme permet l'obtention du certificat de capacité d'espèces domestiques (nécessaire à la vente d'espèces domestiques).

Les élèves de 1^{ère} et terminale préparent le bac pro Technicien Conseil Vente en Animalerie. Ce diplôme permet l'obtention du certificat de capacité d'espèces non-domestiques (nécessaire à la vente de ces espèces), si les notes obtenues sont suffisantes.

Modules d'enseignements généraux

- MG1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde.
- MG2 : Anglais et culture étrangère.
- MG3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi.
- MG4 : Culture scientifique et technologique.

Modules d'enseignements professionnels

- Mercatique • Connaissance de l'animal
- L'entreprise dans son environnement • Gestion commerciale d'un espace de vente • Techniques de vente en animalerie • Cadre juridique de la vente d'animaux en animalerie • Techniques animalières

Module d'Adaptation Professionnelle

- Conduire un événement commercial • Pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie.

Conditions d'admission

Après une classe de 3^{ème}, l'admission est prononcée en classe de Seconde Professionnelle (1^{ère} année) dans le cadre des procédures d'affectations académiques (affelnet). L'établissement souhaite recevoir les candidats au cours d'un entretien d'information (à partir du mois de mars). Après un CAP, CAPA ou BEP, le recrutement est organisé à partir du mois de mars : dossier et entretien de motivation.



Lycée
agricole
Enseignement & formation

Bernard POULY

Responsable de site
Saint-Genest-Malifaux
bernard.pouly@educagri.fr
04 77 40 23 00

Frédérique TATOT

Directrice-adjointe
frederique.tatot@educagri.fr
04 77 97 72 00