

BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE

4 (Nomenclature Europe) Convention(s) : Code(s) NSF :

<p>Public concerné, nombre,</p>	<p>La formation s'adresse à des élèves sous contrat d'apprentissage ou adultes en formation continue.</p> <p>Accessible aux personnes handicapées.</p>										
<p>Prérequis, modalités et délai d'accès</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Niveau 3^{ième} minimum ✓ Intérêt pour les métiers de la vente ✓ Inscrit sur AFFELNET pour les jeunes sortants de 3^{ième} ✓ Entretien de motivation ✓ Entrées permanentes 										
<p>Présentation générale (problématique, intérêt)</p>	<p>Le titulaire de ce BAC Professionnel TCVA travaille dans une entreprise ou un établissement spécialisés dans la distribution d'animaux de compagnie, d'aliments, de produits et d'accessoires d'animalerie. Placé sous les ordres d'un chef de secteur, d'un directeur ou d'un propriétaire de magasin, il exécute ou contrôle l'exécution des tâches techniques et administratives liées à la vente. Il doit actualiser en permanence sa culture scientifique, technique et économique. Il doit également veiller au respect de la réglementation relative à la protection des animaux qu'il reçoit.</p>										
<p>Objectifs</p>	<p>En entreprise :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La connaissance de l'entreprise dans son environnement socio-économique, l'apprentissage des techniques de commercialisation et de vente ; - Le développement des capacités d'autonomie, d'initiatives et de prise de responsabilités ; - Développer sa connaissance client et les outils de fidélisation... <p>A la Maison Familiale :</p> <p>Acquisition d'une formation générale et technique avec prise en compte de l'expérience en entreprise.</p>										
<p>Contenu de la formation</p>	<p>Programme détaillé sur 2 ans</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">Français : 78 heures</td> <td style="width: 50%;">Connaissances liées à l'animal et son environnement : 78 heures</td> </tr> <tr> <td>Histoire : 77 heures</td> <td>Mercatique : 55 heures</td> </tr> <tr> <td>Documentation : 21 heures</td> <td>L'entreprise dans son environnement : 53 heures</td> </tr> <tr> <td>ESC : 62 heures</td> <td>Gestion commerciale : 55 heures</td> </tr> <tr> <td>Anglais : 63 heures</td> <td>Techniques de vente : 65 heures</td> </tr> </table>	Français : 78 heures	Connaissances liées à l'animal et son environnement : 78 heures	Histoire : 77 heures	Mercatique : 55 heures	Documentation : 21 heures	L'entreprise dans son environnement : 53 heures	ESC : 62 heures	Gestion commerciale : 55 heures	Anglais : 63 heures	Techniques de vente : 65 heures
Français : 78 heures	Connaissances liées à l'animal et son environnement : 78 heures										
Histoire : 77 heures	Mercatique : 55 heures										
Documentation : 21 heures	L'entreprise dans son environnement : 53 heures										
ESC : 62 heures	Gestion commerciale : 55 heures										
Anglais : 63 heures	Techniques de vente : 65 heures										

<p>Dates</p>	<p><u>Dates</u> : Du 05/09/2022 au 01/07/2024</p> <p><u>Durée</u> : Cours : 38 semaines soit 1330 heures</p> <p>Entreprise : 35 semaines en stage (1225 heures) ou 65 semaines sous contrat (2219 heures)</p> <p><u>Rythme hebdomadaire</u> : Cours : 5 jours / semaine, soit 38 heures hebdomadaires</p> <p>Entreprise : 4 à 5 jours / semaine, soit de 28 à 35 heures hebdomadaire</p>
<p>Lieu</p>	<p>Maison Familiale Rurale de MORRE</p> <p>Accessible aux personnes en situation de Handicap</p> <p>11 rue des planches 25 660 MORRE</p> <p>@ : mfr.morre@mfr.asso.fr ou mfrmorre25@gmail.com</p> <p>☎ 03 81 81 33 14</p> <p>Site : www.mfrformation.com</p> <p><u>Accessibilité</u> : « Comment se rendre à la MFR depuis Besançon »</p> <ul style="list-style-type: none"> - Desservi tous les jours par le réseau ginko : bus 82 (Morre- Montfaucon), arrêt bas du village. - En voiture : depuis Besançon sortie Saône, Montfaucon
<p>Coût par participant</p>	<p>COÛT (La MFR n'est pas assujetti à la TVA)</p> <p>Frais de formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Financement OPCO : 1330 heures*12.10 €= 16093 € prise en charge selon les cas par l'OPCO ▪ Statut scolaire : participation financière des familles selon les situations après déduction des bourses.
<p>Responsable de l'action, Contact</p>	<p>Arnaud LAMBERT</p> <p>03 81 81 33 14</p> <p>arnaud.lambert@mfr.asso.fr</p>
<p>Formateurs, animateurs et intervenants</p>	<p><u>Formateurs permanents</u> :</p> <ul style="list-style-type: none"> - BORDENER Stéphanie : Français, Documentation, Activité alternance - COLALILLO Céline : Techniques de vente, EIE, Activité alternance - DE CASTRO Cécile : Biologie, Physique-Chimie, Activité alternance - PIERRE Marine ;, ESC, Gestion commerciale, Activité alternance - GARDIER Nadia : Maths, Activité alternance - JACQUET Lionel : Histoire, EPS, Activité alternance - JUNG Isabelle : Anglais, Activité alternance

	<ul style="list-style-type: none"> - LAMBERT Arnaud : Mercatique, Activité alternance - NZIENGUI Jean-Fidèle : Informatique, L'entreprise dans son environnement, Activité alternance - PELLETIER Jean-Baptiste : Mathématiques, Activité alternance - BLONDEAU Dominique : Connaissances liées à l'animal et son environnement, Techniques animalières, Cadre réglementaire de la vente en animalerie, MAP
Suivi de l'action	<p>Modalité de suivi :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Emargement par demi-journée des stagiaires et des formateurs ; ▪ Cahier de texte (numérique accessible sur internet pour les stagiaires et leurs responsables légaux, ainsi que pour les formateurs) ▪ Carnet de liaison individuel complété par le stagiaire, le maître d'apprentissage et le responsable de formation ▪ Attestation de formation ▪ Enquête post-formation ▪ Entretiens individualisés
Evaluation de l'action	<p>Modalité d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Évaluations écrites et orales ponctuelles ; ▪ Examens blancs écrits et oraux ; ▪ Examen officiel du Bac pro en mai/juin en fin de deuxième année. <p>Modalités complémentaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une fiche d'évaluation en milieu professionnel chaque semestre ; ▪ Bilan semestriel sous la forme d'un questionnaire ;
Passerelles et débouchés possibles	<p>Débouchés :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Vendeur conseil ○ Adjoint ou responsable de rayon ○ Technico-commercial auprès de structures en amont ou en aval de la filière professionnelle ○ Poursuite d'études supérieures (BTS ...) ou perfectionnement par le biais de certificats de spécialisation ○ Employé libre-service ○ Employé commercial <p>Passerelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ BAC PRO TCV Produits Alimentaires et Boissons ○ Bac PRO Métiers du Commerce et de la Vente

**Partenaires de la
formation**

**RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ**



Mise à jour le 05/04/2022