

BAC PRO « TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE »

Formation sous contrat d'apprentissage
RNCP 38856

<p>Public concerné, nombre,</p>	<p>Personnes âgées de 16 à 29 ans (Limite d'âge pour un apprentissage)</p>
<p>Prérequis, modalités et délai d'accès</p>	<p>Conditions d'accès</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>En classe de seconde</u> : Être issu de 3ème des collèges, technologique ou de l'enseignement agricole, de CAP ou de seconde. • <u>En classe de première</u> : Être issu d'une classe de seconde professionnelle "conseil vente". Sur dérogation de la DRAAF pour les élèves issus d'autres classes de seconde ou être titulaire d'un CAP ou BEP. • Entretien de motivation <p>Délai d'accès : inférieur à 6 mois / rentrée en septembre Qualités requises, centre d'intérêts :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aimer la vente, la relation clientèle et les animaux • Ou souhait d'un métier avec les animaux <p>La MFR dispose d'un référé handicap : Dominique LE CAPITAINE Consultez-la pour adapter votre parcours. Mail : dominique.lecapitaine@mfr.asso.fr / Tel 05 46 95 08 08</p>
<p>Présentation générale (Problématique, intérêt)</p>	<p>Le titulaire du Baccalauréat Professionnel technicien conseil vente en animalerie exerce essentiellement une activité de commercial sédentaire : dans un espace de vente ou dans un service commercial, il accueille et conseille la clientèle afin de vendre une solution adaptée à ses attentes.</p> <p>L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins spécialisés (jardinerie, animaleries), de grandes surfaces de bricolage, au rayon animalerie de grandes et moyennes surfaces, de libres-services agricoles, en contact avec les clients et en relation avec différents intervenants (chef de rayon, responsable de magasin, fournisseurs, services vétérinaires, ...).</p> <p>Entreprises possibles Magasins spécialisés (jardinerie, animaleries), grandes surfaces de bricolage, au rayon animalerie de grandes et moyennes surfaces, de libres-services agricoles, en contact avec les clients et en relation avec différents intervenants (chef de rayon, responsable de magasin, fournisseurs, services vétérinaires, ...).</p> <p>A LA MFR- CFA (20) SEMAINES PAR AN 35h semaine</p>
<p>Objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Objectifs D'évaluation : Des évaluations formatives et certificatives des compétences seront mises en place à la MFR. Des entretiens de positionnement et en cours de formation permettront d'évaluer la progression pédagogique. • Objectifs Pédagogiques : Les participants devront avoir acquis les compétences liées au diplôme, un livret d'évaluation des compétences sera rempli au fur et à mesure de la formation par les maîtres d'apprentissage.

<p>Contenu de la formation et Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<p><u>Suivi personnalisé en entreprise</u></p> <p><u>Accompagnement du projet personnel et professionnel</u></p> <p><u>Périodes de formation en milieu professionnels</u> 32 en entreprise (dont 5 semaines de congés payés + 1 semaine de congés payés pour passage de l'examen)</p> <p><u>Compétences visées</u></p> <p>Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel RNCP38856BC01 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre Exploiter la modélisation d'un phénomène</p> <p>Débattre à l'ère de la mondialisation RNCP38856BC02 Analyser l'information Élaborer une pensée construite Formuler un point de vue argumenté et nuancé</p> <p>Développer son identité culturelle RNCP38856BC03 Exprimer ses aspirations dans une culture commune Positionner son projet professionnel Communiquer avec le monde</p> <p>Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles RNCP38856BC04 Développer un mode de vie actif et solidaire Mettre en œuvre un projet collectif Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif</p> <p>Conseiller le client sur les produits d'animalerie RNCP38856BC05 Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales</p> <p>Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel RNCP38856BC06 Caractériser le secteur professionnel Caractériser l'entreprise Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales Prendre en compte la stratégie de l'entreprise et sa politique marketing Se situer dans un cadre social et réglementaire</p> <p>Communiquer en situation professionnelle RNCP38856BC07 S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires Communiquer au sein d'une équipe Communiquer avec les partenaires Rendre compte de son activité</p> <p>Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise RNCP38856BC08 Utiliser des outils de gestion commerciale Planifier son travail et celui de l'équipe</p>
--	--

	<p>Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits Raisonnement son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux Mettre en œuvre des techniques de vente en animalerie RNCP38856BC09 Conduire une vente Renseigner un client dans une langue étrangère Réaliser le suivi de la clientèle Contribuer à l'animation du point de vente Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de la réglementation et de la sécurité RNCP38856BC10 Organiser le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne et des évolutions du marché Réaliser le suivi et l'entretien du rayon Gérer les approvisionnements Suivre les indicateurs de rentabilité du rayon Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus dans une perspective de durabilité RNCP38856BC11 Reconnaître les produits proposés à la vente Présenter les spécificités des animaux vendus, des matériels et des produits associés Prendre en charge les opérations d'entretien et de suivi des animaux sur le lieu de vente S'assurer de la conformité et de la fonctionnalité des installations et des matériels Appliquer la réglementation liée aux produits, à l'hygiène et à la sécurité Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, de la santé et de la sécurité des personnes S'adapter à des enjeux professionnels particuliers RNCP38856BC12 NOS PLUS...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombreuses sorties pédagogiques • Travail en collaboration avec des entreprises du territoire • Visites d'entreprises, participation aux salons professionnels • Nombreuses interventions de professionnels • Formation en CCF (Contrôle en Cour de Formation) 75% et 25% en épreuves Terminales
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques : La méthode pédagogique utilisée est celle de l'alternance intégrative, c'est-à-dire :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un rythme d'une journée de 8 h en centre par semaine avec 14 regroupements de 35h. Ce rythme peut être modulé en fonction des impératifs des différents partenaires, • L'utilisation de l'expérience des apprenants : expérience acquise avant la formation et expérience acquise pendant les temps en entreprise, • Un suivi personnalisé des apprenants, • Des contacts réguliers avec les entreprises (visites), des interventions de professionnels

	<ul style="list-style-type: none"> • 5 Visites d'apprentissages programmées sur le parcours afin de vérifier les compétences acquises et intégrer les besoins de l'entreprise ainsi que sur les attentes de l'apprenant. • Mise en place d'un cahier de texte numérique avec les contenus des séquences à disposition des apprenants • Une salle dédiée aux séquences pédagogiques équipée d'un vidéo projecteur • Possibilité de travailler en salle informatique avec PC portables à disposition <p>Méthode : C'est une méthode active basée sur une pédagogie de l'alternance à visée intégrative qui s'appuie sur le vécu professionnel</p> <p>Modalité : Présentiel en cours et en alternance</p>
<p>Durée</p>	<p>Durée totale de la formation : 4809h Durée en centre de formation : 548 en 2^{nde}, 677 en 1^{ère}, et 679 en terminale soit 1904h Durée des périodes en entreprise (Congés payés déduits) : 30 semaines en 2^{nde}, 27 semaines en 1^{ère}, et 26 semaines en terminale soit 2905h</p> <p>En cas de parcours spécifique, un plan de formation spécifique pourra être proposé en fonction des besoins particuliers du candidat. (Allègement...) Par ailleurs, des aménagements spécifiques pourront également être mis en place si le candidat a des besoins particuliers (exemple : PSH) afin de lui assurer les meilleures conditions pour la réussite de son parcours.</p>
<p>Dates</p>	<p>De Septembre à Juin</p>
<p>Lieu(x)</p>	<p>MFR de Cravans 34 rue du moulin neuf 17260 CRAVANS</p>
<p>Coût par participant</p>	<p>Les repas sont à la charge des apprenants, ainsi que les déplacements, logement. Une aide financière de la région Nouvelle-Aquitaine sera calculée individuellement pour chaque apprenti Le coût de la formation : (prise en charge intégrale en fonction des OPCO et des conventions collectives)</p> <p><u>Tarifs et reste à charge pour apprentis (hébergement + restauration) : MFR Cravans</u></p> <p>Nuitée + Petit déjeuner => 9.84 € - 6 € (pris en charge par l'OPCO) = 3.84 € Déjeuner => 2.30 € (5,30 € - 3 € pris en charge par l'OPCO) Dîner => 1,07 € (4,07 € - 3 € pris en charge par l'OPCO)</p>

	<p>Tarifs et reste à charge pour apprentis (hébergement + restauration) : MFR Saint Genis Nuitée + Petit déjeuner => 11,90 - 6 € (pris en charge par l'OPCO) = 5,90 € Déjeuner => 5,6 € (8,6 € - 3 € pris en charge par l'OPCO) Dîner => 5,6 € (8,6 € - 3 € pris en charge par l'OPCO)</p>
<p>Responsable de l'action, Contact MFR DE CRAVANS</p>	<p>Directrice de l'établissement : GUIBERT Sandrine Sandrine.guibert@mfr.asso.fr</p> <p>Responsable de l'apprentissage et référent qualité et mobilité : CAILLAUD Antoine antoine.caillaud@mfr.asso.fr</p> <p>Référent Pédagogique : PERTUS Yanis Yanis.pertus@mfr.asso.fr</p> <p>Référent Administratif : XAVIER Marielle mariellexavier@mfr.asso.fr</p> <p>Référent Handicap : Le CAPITAINE Dominique dominique.lecapitaine@mfr.asso.fr</p> <p>MFR de Cravans 34 rue du moulin neuf 17260 CRAVANS 05 46 65 08 08 mfr.cravans@mfr.asso.fr SIRET : 78128906100017 N° déclaration d'activité : 75170303517</p> <p>Le CFA-MFR de Cravans est un établissement privé associatif de l'économie sociale et solidaire, sous contrat d'association avec le Ministère de l'Agriculture</p>
<p>Responsable de l'action, Contact MFR DE SAINT GENIS DE SAINTONGE</p>	<p>Directrice de l'établissement : FRAIGNE Geoffrey geoffrey.fraigne@mfr.asso.fr</p> <p>Référent qualité : FRAIGNE Geoffrey geoffrey.fraigne@mfr.asso.fr</p> <p>PEIRANO Luc : luc.peirano@mfr.asso.fr</p> <p>Référent de l'apprentissage : BAUDRY Amandine amandine.baudry@mfr.asso.fr</p> <p>Référent Pédagogique: TERRADE Elodie Elodie.terrade@mfr.asso.fr</p> <p>Référent Administratif : PEIRANO Luc luc.peirano@mfr.asso.fr</p>

	<p>Référent Handicap : BOURDELAUD Sabrina sabrina.bourdelaud@mfr.asso.fr DEPIN Séverine severine.depin@mfr.asso.fr</p> <p>MFR DE LA SAINTONGE ET DE L'AUNIS 15 Avenue de Saintes • 17240 Saint Genis de Saintonge 05 46 49 84 62 • mfr.st-genis@mfr.asso.fr N°SIRET : 781 356 324 00017 NAF APE : 8531Z • N° UAI : 0171552V</p>
<p>Formateurs, Animateurs et intervenants</p>	<p>Equipe pédagogique MFR de Cravans</p> <p>Antoine Caillaud : EP1 Techniques de vente / MP5 Négociation Commerciale / MP2 Mercatique /</p> <p>Pascale RAVON : EG2 lettres / EG3 ESC / EG4 ESC MG3 ESC / EIE / MG2 Français</p> <p>Christelle RICOU : EG2 / MG2 Histoire-Géographie / Stage collectif</p> <p>Maryse PENVERN : EG1 /MG1 MATHS / EG1/MG1 Physique-Chimie / EG1 TIM / EP3 Bio Eco /EP3 Zootechnie / EPMP7 Législation / PIX MP6 Techniques animalières / MP1 Biologie</p> <p>Yanis PERTUS : EG3 Economie / EP1 Techniques de vente / EP2 Marchandisage environnement du point de vente / MP3 Droit du travail / EIE / MP4 Gestion commerciale /</p> <p>Christine JONES : EG3 / MG3 Anglais</p> <p>Mathieu POIRIER : EG4 / MG4 EPS / EG1/ MG1 Biologie-Ecologie</p> <p>Equipe pédagogique MFR de Saint Genis de Saintonge</p> <p>Florian MARCHESIN : MG1 Physique-Chimie / MG1 MATHS / MG2 Histoire-Géographie / MP4 Gestion commerciale / PIX</p> <p>Elodie TERRADE : MG1 Biologie-Ecologie / MP1 Biologie / MP6 Techniques animalières / MP7 Législation / Stage</p> <p>Séverine DEPIN : MG2 Français</p> <p>Tiffany RABOUAN : MP2 Mercatique / MP5 Techniques de vente</p> <p>Amandine BAUDRY : MG3 ESC / MP3 Droit du travail / EIE</p>

	<p>Elise DUBAN : MG3 Anglais</p> <p>Philippe FAURE : MG4 EPS</p> <p>Geoffrey FRAIGNE : MAP</p>
<p>Suivi de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place d'un cahier d'émargement sur le centre de formation • Mise en place d'un cahier de texte numérique rempli par le formateur sur les compétences visées • Mise en place d'un livret d'apprentissage des compétences acquises en milieu professionnel • Bilan fait par chaque intervenant en début et fin de semaine • Echanges formels et informels sur le vécu en entreprise
<p>Evaluation de l'action</p>	<p><u>Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les travaux effectués par le candidat lors de la situation professionnelle • Le dossier professionnel (sous forme de fiche d'activité). • Enquête devenir de nos jeunes/ insertion : 9 mois + 3 ans • Enquête satisfaction à 6 mois • Les évaluations réalisées en cours de formation. (ECF) <p><u>Evaluation « à chaud » :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tour de table et bilan oral/écrit à chaque fin de semaine • Bilan sur les regroupements de l'année <p><u>Epreuve finale :</u> Validée par le ministère du travail Inscription des apprenants sur CERES et convocation des jurys et apprenants. L'entretien technique a lieu après la mise en situation. Il comporte trois parties : Première partie : préparation (15 min) Le candidat prépare l'entretien. Il dispose de ses travaux réalisés lors de la mise en situation. Deuxième partie (30 min) Pendant 10 minutes, le candidat présente un diaporama réalisé lors de la mise en situation. Pendant 20 minutes, le jury échange avec le candidat sur ses travaux. Troisième partie (1 h) En s'appuyant sur un guide d'entretien, le jury questionne le candidat sur sa pratique et sa connaissance de l'accompagnement de la performance individuelle et de l'animation d'équipe.</p> <p><u>Taux de réussites session 2023 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Apprentis : 85,7% - 6 sur 7 (Terminale) <p><u>Taux d'abandon :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 0 (Terminale) <p><u>Taux d'insertion</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 100% (Terminale) <p><u>Taux de réussites session 2024 :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Apprentis : 100% - 3 sur 3 (Terminale) <p><u>Taux d'abandon :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 0 (Terminale)

	<p>Taux d'insertion</p> <ul style="list-style-type: none"> • 100% (2 poursuites d'études + 1 Travail (Terminale))
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<p>Poursuite des études : Le titulaire du Bac Pro TCVA peut poursuivre son parcours de formation en intégrant :</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTSA (UJAC : Univers de Jardin et Animaux de compagnie) • Autres BTSA • Titre certifié MUM (Manager Univers Marchand) <p>Compléments de formation possibles suite au Bac Pro TCVA :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificats de capacité <p>Evolution dans l'emploi Le titulaire du Baccalauréat Professionnel "Technicien conseil-Vente en animalerie" peut, après quelques années d'expérience, accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chargé de clientèle • Chargé d'affaires • Responsable commercial • Chef des ventes <p>Appellations du Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois (ROME) :</p> <ul style="list-style-type: none"> • D1210 - Vente en animalerie <p>Type d'emplois accessibles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vendeur d'animaux / en alimentation animale / en animalerie / en articles d'animalerie / en produits animaliers • Vendeur animalier • Adjoint au responsable / chef de rayon produits non alimentaires • Chef de rayon jardinerie et animalerie