

APPRENTISSAGE

CFA MTA

Bac Pro TCV Animalerie

TECHNICIEN CONSEIL VENTE ANIMALERIE



prérequis :

- pour une entrée en 2nde : sortie de 3ème
- pour une entrée en 1ère : sortie de 2nde GT, 2nde Pro Vente ou CAP Vente
- être âgé de 16 à 29 ans ou 15 ans en sortie de 3ème (avant le 31 décembre), aucune condition d'âge pour les personnes reconnues en situation de handicap



durée : 2 ou 3 ans



formation rémunérée



formation en alternance



réseau d'entreprises partenaires



accessibilité aux personnes en situation de handicap

LE TITULAIRE DU BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE TRAVAILLE DANS UNE ENTREPRISE OU UN ÉTABLISSEMENT SPÉCIALISÉ DANS LA DISTRIBUTION D'ANIMAUX DE COMPAGNIE, D'ALIMENTS, DE PRODUITS ET D'ACCESSOIRES D'ANIMALERIE. LE VENDEUR A UNE DOUBLE COMPÉTENCE TECHNIQUE ET COMMERCIALE QUI LUI PERMET D'ÉVOLUER DANS SA CARRIÈRE PROFESSIONNELLE

PROFIL

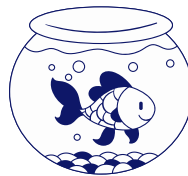
Intéressé par le commerce, vous êtes dynamique, rigoureux et vous avez le sens du contact et de l'accueil. Vous aimez l'échange, l'écoute, le conseil et le service. Vous manifestez de l'intérêt pour les animaux de compagnie et pour la réglementation nécessaire à leur protection.



Lycée d'Enseignement Agricole Privé-UFA-CFPC

2 rue du Chanoine volton 18520 Bengy sur craon

Tél : 02.48.66.20.80 www.leap-bengy-sur-craon.fr



Fonctions en entreprise

- Réalise la vente d'animaux vivants domestiques ou non et d'articles destinés à leur entretien et leur bien-être (aliments, cages, jouets...) auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité, et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Conseiller la clientèle sur les produits en rayon
- Superviser les flux de ventes
- Mettre en place les opérations commerciales
- Contrôler l'exécution des tâches techniques et administratives liées à la vente

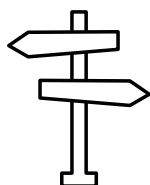
	RÉMUNÉRATION % du SMIC		
	Jusqu'à 17 ans inclus	De 18 à 20 ans inclus	21 ans et +
1 ^{ère} année	27%	43%	53%
2 ^{ème} année	39%	51%	61%
3 ^{ème} année	55%	67%	78%

Inscription

- Entretien de motivation et de validation du projet professionnel
- Recherche d'une entreprise d'accueil
- Signature du contrat d'apprentissage = inscription

Les + de la formation

- Une UFA de proximité en milieu rural, avec des facilités d'accès (internat, cars scolaires, trains)
- Une UFA dans un lycée à taille humaine : un encadrement soutenu et rassurant pour chaque apprenti et des formateurs interlocuteurs directs pour les maîtres d'apprentissage
- Des plannings pédagogiques différents permettant une alternance dans la même semaine => Une présence plus régulière en entreprise et un meilleur suivi en formation de l'apprenti



Poursuite d'études

- en BTS et plus particulièrement en BTSA Technico-Commercial « Animaux d'élevage et de compagnie »

Métiers et perspectives d'emploi

- Technicien Conseil Vente
- Commercial, vendeur
- Chef de rayon,
- Adjoint au responsable des achats,
- Adjoint au chef de rayon,
- Chef de produits....

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

MP1 : Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement

MP2 : Mercatique

MP3 : L'entreprise dans son environnement

MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente

MP5 : Techniques de vente

MP6 : Techniques animalières

MP7 : Cadre réglementaire de la vente en animalerie

MAP : Mise en place et suivi d'un point de vente de produits locaux

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

- Conseiller le client sur les produits d'animalerie
- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel
- Communiquer en situation professionnelle
- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- Mettre en œuvre des techniques de vente en animalerie
- Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de la réglementation et de la sécurité
- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus dans une perspective de durabilité
- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers