

BAC PRO Technicien Conseil Vente Animalerie (RNCP38856) Diplôme certifié par MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE au 05/04/2024	
Public concerné, nombre,	• Personne ayant un projet professionnel dans le commerce de l'animalerie • Personne motivée par une formation en alternance • Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Prérequis	• Sortir d'une 2^{de} professionnelle « Conseil Vente » ou • Sortir d'une autre 2^{de} professionnelle (avec dérogation de la DRAAF) ou • Sortir d'une 2^{de} générale ou être titulaire d'un CAP
Durée, modalités	• Statut d'apprenti • Une durée de 2 ans (Première - Terminale) • 39 semaines de formation à la MFR (1365 heures de formation)
Dates et délais d'accès	• Début de formation le 01 septembre 2026 • Inscription jusqu'au 31 décembre 2026
Lieu(x)	• MFR DE CHAUMONT - 393 Montée de la Marnière - 38 780 EYZIN-PINET
Les types d'entreprises	• Une entreprise de vente de produits inertes ou vivants liés à l'animal de compagnie (animalerie/jardinerie, grande surface de bricolage, libre-service agricole)
Objectifs de la formation	• Acquérir des compétences commerciales (vendre, conseiller et fidéliser la clientèle, participer à l'approvisionnement, à l'entretien et à l'animation de la surface de vente) • Maîtriser les connaissances techniques, le relationnel client, l'argumentaire et la gamme de produits vendus • Développer l'autonomie, l'employabilité, le sens critique et la capacité d'analyse • Savoir travailler en équipe
Contenu de la formation	• Des modules professionnels ○ L'entreprise dans son environnement ○ Marketing ○ Techniques de vente ○ Gestion commerciale d'un espace de vente ○ Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement ○ Techniques animalières ○ Cadre réglementaire de la vente en animalerie ○ Module d'adaptation professionnelle ○ Jardinerie (EIE) • Des modules généraux (Seconde, Première et Terminale) ○ Français, Histoire-Géographie et Education Socio-Culturelle ○ Mathématiques, Physique-Chimie, Biologie-Ecologie et Informatique ○ Langue et Culture étrangères (Anglais) ○ Sport, Santé et Sécurité au Travail
Modalités pédagogiques	• Pédagogie de l'alternance qui s'appuie sur le vécu en entreprise • Cours théoriques et pratiques en lien avec le plan de formation • Salle informatique • Vidéoprojecteur • Animalerie pédagogique • Mise en œuvre de projets collectifs (MAP et EIE)

Modalités d'évaluations	- Contrôles en Cours de Formation (CCF - Modules généraux et professionnels) : 62,5% du diplôme - Epreuves Terminales (3 écrits pour les modules généraux / 1 écrit et 1 oral professionnels) : 37,5% du diplôme																			
Compétences / capacités professionnelles visées	- 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																			
Coûts par participant	- Formation financée par OPCO à hauteur de 6854 euros/an - Bourse d'équipement de 500 euros financée par la Région - Possibilité d'internat (107 euros/semaine) ou de ½ pension (34 euros/semaine) Cotisation annuelle et mobilité : 200,00 €																			
Formateurs, animateurs et intervenants	La formation est placée sous le contrôle du responsable de la filière et d'une équipe de formateurs professionnels qui interviennent dans le processus d'acquisition des compétences																			
Suivi de l'action	- Conventions de stage et visites en entreprise - Carnet de liaison (MFR et lieux de stage) - Cahier d'émargement (apprenants et formateurs) - Evaluations - Bulletins semestriels - Entretiens individuels - Rencontres parents/formateurs																			
Evaluation de l'action	<table><tr><td rowspan="7">Session 2024-2025</td><td colspan="2">Certification finale du diplôme BAC PRO TCV A (niveau 4)</td></tr><tr><td>Taux de rupture</td><td>NC</td></tr><tr><td>Taux de présentation à l'examen</td><td>NC</td></tr><tr><td>Taux de réussite à l'examen</td><td>NC</td></tr><tr><td>Taux de poursuite d'étude</td><td>NC</td></tr><tr><td>Taux d'insertion globale dans l'emploi</td><td>NC</td></tr><tr><td>Taux d'insertion dans le métier visé</td><td>NC</td></tr><tr><td>Taux de satisfaction</td><td>NC</td></tr></table>			Session 2024-2025	Certification finale du diplôme BAC PRO TCV A (niveau 4)		Taux de rupture	NC	Taux de présentation à l'examen	NC	Taux de réussite à l'examen	NC	Taux de poursuite d'étude	NC	Taux d'insertion globale dans l'emploi	NC	Taux d'insertion dans le métier visé	NC	Taux de satisfaction	NC
Session 2024-2025	Certification finale du diplôme BAC PRO TCV A (niveau 4)																			
	Taux de rupture	NC																		
	Taux de présentation à l'examen	NC																		
	Taux de réussite à l'examen	NC																		
	Taux de poursuite d'étude	NC																		
	Taux d'insertion globale dans l'emploi	NC																		
	Taux d'insertion dans le métier visé	NC																		
Taux de satisfaction	NC																			
Passerelles et débouchés possibles	Débouchés - 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	Poursuites d'études - BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC) - BTS Management commercial opérationnel (MCO)																		
Responsable de l'action, contact	- Responsable de la filière commerce : M. Hervé CHARMEAU hervé.charmeau@mfr.asso.fr - Contact apprentissage : Mme Sonia ARMANET sonia.armanet@mfr.asso.fr																			