

BAC PRO Technicien Conseil Vente en Animalerie



Vers quels métiers ?

- Conseiller vendeur en animalerie
- Chef de rayon en animalerie
- Adjoint au manager de rayon

Condition d'accès

- Être issu d'une 3^{ème}, d'un CAP ou d'une seconde
- Possibilité d'entrée directe en 1^{ère} avec un diplôme de niveau V (CAP, etc) ou après une seconde professionnelle en commerce.

Examen

- Certification BEPA Conseil Vente délivré par le Ministère de l'Agriculture, obtenu à partir de Contrôles en Cours de Formation (CCF)
- Bac Professionnel Technicien Conseil Vente en Animalerie délivré par le Ministère de l'Agriculture, obtenu à partir de Contrôles en Cours de formation (CCF) et de 5 épreuves finales
- Attestation de Connaissances pour les Animaux de Compagnie d'Espèces Domestiques – Obtention si validation du Bac.

Un tremplin pour...

- BTSa Technico-Commercial – Option Animaux d'Élevage et de Compagnie
- BTS Commerce / Vente
- Vie active

SITES DE FORMATION

MFR VENANSULT
02 51 07 38 46
mfr.venansault@mfr.asso.fr

MFR SAINT FLORENT DES BOIS
02 51 31 99 99
ireo.st-florent@mfr.asso.fr

DUREE 3 ANS

- De septembre à juin
- 51 semaines en centre
- 57 semaines en milieu professionnel

RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 1 semaine en entreprise

STATUT

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (formation gratuite, participation financière pour l'hébergement, la restauration et l'animation)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISES D'ACCUEIL

Animalerie / Jardinerie ; Animalerie spécialisée ; Grande surface de bricolage ayant un rayon animalerie ; Grande surface spécialisée (GSS)

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Vente : Conseils client
- Gestion des produits : Commande produits ; Réception produits ; Mise en rayon ; Rotation produits ; Inventaire
- Animation commerciale : Entretien des végétaux ; mise en avant produits ; mise en place de promotion
- Entretien des animaux

LA FORMATION EN MFR

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Connaître en détail l'organisation d'une structure commerciale.
- Maîtriser les indices financiers liés au fonctionnement d'une structure commerciale.
- Maîtriser les techniques spécifiques d'entretien des produits commercialisés.
- Maîtriser les techniques de vente, d'approvisionnement et d'étalage.
- Posséder un relationnel équipe et clientèle efficace.

MOBILITÉ INTERNATIONALE :

- Voyage d'étude d'une semaine dans un pays de l'UE.
- Possibilité d'un stage de 4 semaines dans un autre pays de l'UE.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Techniques animalières (oisellerie, terrariophilie, aquariophilie, petits mammifères, etc)
- Techniques commerciales, gestion commerciale, techniques de vente, législation, mercatique.
- Module d'adaptation professionnelle (MAP)
- Économie et gestion d'entreprise
- Écologie / biologie

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

- Français, anglais, mathématiques, informatique, monde contemporain, sciences physiques, éducation socio-culturelle, éducation physique et sportive.

Mise à jour en décembre 2019

www.formation-alternance-vendee.com