

BAC PRO

Technicien conseil vente en animalerie



Le titulaire de ce bac pro trouve un emploi dans les entreprises et les établissements spécialisés dans la distribution d'animaux de compagnie, d'aliments, de produits et d'accessoires spécifiques à l'animalerie.

Lors de la réception des animaux, il contrôle leur état sanitaire, met en œuvre des procédures d'acclimatation, de quarantaine ou d'isolement. En magasin, il décide des modalités de leur entretien et veille à leur réalisation. Il surveille leur état physiologique et sanitaire, détecte des anomalies, prodigue des soins courants et préventifs. Il assure l'aménagement du rayon et son entretien.

L'employé gère le rayon dont il a la charge. Il choisit les fournisseurs, prend en charge l'approvisionnement, l'organisation des transports et la conformité des livraisons, gère les stocks, les produits et les emplacements. Il calcule des coûts de revient, traite les documents administratifs (registres, autorisations...) liés à la possession, l'entretien et la vente d'animaux, établit les relations nécessaires avec les administrations. Il participe à la définition des objectifs commerciaux et en contrôle la réalisation. Il conseille et informe la clientèle sur les exigences propres à chaque espèce, notamment non domestique (reptile, insecte).

Débouchés

Il travaille le plus souvent dans un magasin d'animaux de compagnie. Il peut également être employé en tant que représentant pour la vente d'animaux ou de produits pour animaux (sauf médicaments). Enfin, le titulaire de ce bac pro peut, avec de l'expérience, devenir chef de rayon.

Métier(s) accessible(s) :

- vendeur(euse) en animalerie
- vendeur(euse)
- agent technicien conseil et vente en établissements spécialisés dans la commercialisation d'animaux de compagnie, de produits et accessoires spécifiques à l'animalerie
- chef de rayon dans un magasin d'animaux
- représentant pour la vente d'animaux ou de produits d'animalerie.

Après quelques années d'expérience, le technicien-conseil peut devenir chef de rayon ou représentant pour la vente d'animaux ou de produits associés (hors médicaments).

Accès à la formation

Après la 3^e, seconde professionnelle Conseil vente

Qualités requises :

- Sens commercial
- Goût du contact humain
- Sens des responsabilités
- Sens de l'observation
- Intérêt pour les animaux

Programme

Modules d'enseignement	Horaire annuel
<u>Enseignement général</u>	
Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde	308h
Langue et culture étrangères	98h
Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi	112h
Culture scientifique et technologique	208h
<u>Enseignement professionnel</u>	
Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement	84h
Mercatique	70h
L'entreprise dans son environnement	84h
Gestion commerciale d'un espace de vente	70h
Techniques de vente	70h
Techniques animalières	224h
Cadre réglementaire de la vente en animalerie	28h
Module d'adaptation professionnelle	56h
Activités pluridisciplinaires	112h

Descriptif des enseignements professionnels

- **Biologie et écologie** : organisation et fonctionnement de la cellule, grandes fonctions vitales chez l'animal, principes de la communication et des mécanismes de régulation chez l'animal, agents pathogènes et moyens de lutte, interaction entre l'animal et son environnement.

- **Les espèces** les plus commercialisées (oiseaux, mammifères, poissons) : origines, les comportements, les besoins, la reproduction, les pathologies.
- **Sciences physiques et chimie** : technologie des matériels et étude des paramètres physico-chimiques du bien-être de l'animal (composants de l'air et de l'eau, sources de chaleur, lumière, intensité sonore, hygrométrie...).
- **Mathématiques et informatique** : résolution de problèmes (calcul de pourcentage, de puissance, résolution d'équation, calcul de statistiques, les fonctions, la trigonométrie) et utilisation d'un tableur-grapheur, de logiciels de traitement de texte et de traitement statistique de données.
- **Etude du fonctionnement des entreprises** du secteur de l'animalerie à partir de cas concrets, de visites, d'intervenants. Apprentissage des techniques de vente en animalerie et la gestion commerciale du point de vente.
- **Négociation commerciale**, communication avec les fournisseurs, gestion des stocks, outils de gestion (bilan et compte de résultat).
- **Réglementation** juridique, mercatique, stratégie commerciale.

Stage

Stage(s) en milieu professionnel : 14 à 16 semaines

Stage collectif éducation à la santé et au développement durable : 1 semaine

Une semaine ou son équivalent fractionné fait partie intégrante de la formation et vise l'éducation à la santé, à la sécurité, et au développement durable en mettant l'accent sur l'action et une démarche de projet.

Ce stage poursuit des objectifs communs à travers les deux thématiques développées :

- induire une réflexion sur les conduites et les pratiques individuelles ou collectives,
- favoriser un comportement responsable dans la vie personnelle et professionnelle.

Examen

E1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste, et compréhension du monde

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles, coeff. 1
 - Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle
 - Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel
 - Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer
- Argumenter un point de vue, coeff. 2
- Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie, coeff. 1

E2 : Langue et culture étrangères

- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle, coeff. 1

E3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES

- Développer sa motricité, coeff. 1

E4 : Culture scientifique et technologique

- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques
 - Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques, coeff 1.5
 - Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome, Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie, Expliquer des enjeux liés au monde vivant coeff. 2.5

E5 : Sciences et technologie appliquée

Conseiller le client sur les produits d'animalerie coeff. 2

E6 : Expérience en milieu professionnel

Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel, Communiquer en situation professionnelle, Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise coeff. 3

E7 : Pratiques professionnelles

Mettre en œuvre des techniques de vente en animalerie, Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de 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 coeff. 5

Epreuve facultative : points > 10

Les enseignements facultatifs pouvant être proposés dans les établissements d'enseignement agricole publics ou privés sous contrat sont les suivants : Langues vivantes étrangères, langues et cultures régionales, langue des signes française, Hippologie et équitation, Pratiques professionnelles et projets, Pratiques physiques et sportives, Pratiques sociales et culturelles (pratiques culturelles et artistiques, technologies de l'informatique et du multimédia).

Statistiques

En 2012, dans l'académie de Montpellier : 36 candidats inscrits, 36 présentés, 31 admis (soit 86.11% de réussite).

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle.

Où se former

30 Marguerittes

Maison familiale et rurale d'éducation et d'orientation de Marguerittes (*Privé sous contrat*) **A**

A Formation en apprentissage

 ***Pour en savoir plus***

Consultez les documents ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3e » et « L'après bac pro »
- Collection Dossiers « Le dico des métiers »
- Collection Diplômes « Du CAP au BTS/DUT »
- Collection Parcours « Les métiers du marketing, de la vente et de la pub » ; « S'occuper d'animaux »
- Collection Voie Pro « Les métiers de la vente et du commerce »
- Fiches métiers.

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

Sur internet

www.onisep.fr

www.portea.fr

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).