

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

Disciplines et activités	Heures	Horaire hebdomadaire *
Enseignements Généraux		
Français	112	2h
Documentation	28	0h30
Histoire Géographie	84	1h30
Education socio culturelle	84	1h30
Langue vivante étrangère	98	2h
Education physique et sportive	112	2h
Mathématiques	112	2h
Biologie Ecologie	126	2h
Physique Chimie	98	2h
Informatique	28	0h30
Enseignements professionnels		
Sciences économiques, sociales et de gestion / Gestion commerciale	238	4h
Sciences économiques, sociales et de gestion / Gestion de l'entreprise et de l'environnement	308	5h30
Zootecnie/Animalerie	238	4h
Sciences et Techniques professionnelles	56	1h
Enseignement à l'initiative de l'établissement	112	2h
Activités pluridisciplinaires	112	

*horaire hebdomadaire indicatif

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

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) réparties comme suit :

- 4 à 8 semaines en Seconde Pro
- 14 à 16 semaines en Première et Terminale dont 12 semaines prises sur la scolarité.

Une semaine supplémentaire est consacrée à un stage collectif d'éducation à la santé et au développement durable.

Examen

Domaine professionnel :

- Sciences appliquées et technologie, coeff. 2 :
 - connaissance de l'animal
 - connaissances scientifiques et techniques relatives à l'environnement de l'animal
- Le milieu professionnel, coeff. 6 : (dont rapport de stage et soutenance devant un jury)
 - mercatique et connaissance du secteur
 - gestion commerciale
 - connaissance de l'entreprise
 - techniques de vente en animalerie
- Pratiques professionnelles, coeff. 4 :
 - cadre juridique de la vente d'animaux
 - techniques animalières

Domaine général :

- Expression et monde contemporain, coeff. 4 :
 - connaissance et pratique de la langue française
 - éducation culturelle et communication
 - monde contemporain
- Langue vivante, coeff. 1 :
 - connaissance et pratique d'une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- Education physique et sportive, coeff. 1
- Mathématiques et sciences, coeff. 4 :
 - mathématiques ; interprétation et traitement des données
 - connaissance des systèmes vivants
 - biologie-écologie
 - éléments de chimie du vivant, du sol et de l'environnement – énergétique

Epreuve facultative (seuls comptent les points au dessus de 10)

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 conseiller d'orientation-psychologue.