

Métiers Conseil Vente

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 3e, seconde professionnelle Métiers Conseil vente

Qualités requises :

- Sens commercial
- Goût du contact humain

- Sens des responsabilités
- Sens de l'observation
- Intérêt pour les animaux

 **Programme****Classe de 2^{nde}**

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire-Géographie	1h
Langue vivante	2h
Education socioculturelle	1h
E.P.S.	2h
Biologie-Ecologie	1h30
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h
TIM	1h
SESG/Gestion entreprise	1h
SESG/Gestion commerciale	6h30
Animalerie pratiques encadrées	0h30
Animalerie	2h30
Sc et tech professionnelle	1h

Classe de 1^{ère} et Tle

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire Géographie	1h30
Langue vivante	1h45
Education socioculturelle	1h30
EPS	2h
Documentation	0h30
Biologie-Ecologie	2h15
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h15
TIM	0h30
SESG/gestion entreprise	1h
SESG/Gestion commerciale pratiques encadrées	0h30
SESG/Gestion commerciale	3h30
Animalerie	4h15
Sc . et technique professionnelle	1h



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**

Statistiques nationales :
En 2017, 77% de réussite.
En 2018, 79% de réussite.

 **Poursuite d'études**

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

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux.

 **Où se former en Occitanie**Académie de Montpellier

- 30 **Marguerittes**
MFR d'éducation et d'orientation de Marguerittes
(Privé sous contrat) **A** + initiale

Académie de Toulouse

- 31 **Donneville**
Maison familiale et rurale d'éducation et d'orientation
Le Château (Privé)
- 46 **Figeac**
Lycée général, technologique et professionnel agricole
(Public)
- 65 **Tarbes**
Lycée professionnel agricole et horticole Adriana
(Public)
- 81 **Gaillac**
Maison familiale et rurale d'éducation et d'orientation
Bel Aspect (Privé)
- 82 **Caussade**
Lycée professionnel privé Clair Foyer (Privé)

A Formation en apprentissage

 **En savoir plus**

Consultez les documents ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3e » et « L'après bac pro »
- Collection Dossiers « Le dico des métiers »
- 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 »

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

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

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier

Alès
04 66 56 46 70 - ce.0300061d@ac-montpellier.fr

Bagnols sur Cèze
04 66 89 53 93 - ce.0300992r@ac-montpellier.fr

Béziers
04 67 62 45 04 - ce.0340097w@ac-montpellier.fr

Carcassonne
04 34 42 91 90 - ce.0110035d@ac-montpellier.fr

Castelnaudary
04 34 42 91 88 - ce.0110843g@ac-montpellier.fr

Céret
04 68 87 02 07 - ce.0660575s@ac-montpellier.fr

Le Vigan
04 99 92 01 72 - ce.0301647c@ac-montpellier.fr

Lunel
04 67 83 56 83 - ce.0341426r@ac-montpellier.fr

Mende
04 66 65 05 17 - ce.0480020l@ac-montpellier.fr

Montpellier Celleneuve
04 67 75 74 50 - ce.0341619a@ac-montpellier.fr

Montpellier Centre
04 67 91 32 55 - ce.0340096v@ac-montpellier.fr

Montpellier Est
04 48 18 55 10 - ce.0341482b@ac-montpellier.fr

Narbonne
04 68 32 61 75 - ce.0110036e@ac-montpellier.fr

Nîmes Centre
04 66 29 03 81 - cio.nimescentre@ac-montpellier.fr

Nîmes Ouest
04 66 27 95 00 - cio.nimesouest@ac-montpellier.fr

Perpignan
04 68 50 20 86 - ce.0660667s@ac-montpellier.fr

Pézenas
04 67 98 85 74 - ce.0341033n@ac-montpellier.fr

Prades
04 68 05 32 00 - ce.0660463v@ac-montpellier.fr

Sète
04 67 18 34 18 - ce.0340098x@ac-montpellier.fr

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Toulouse

CIO Albi
Tél. 05 67 76 57 74 - cio.albi@ac-toulouse.fr

CIO Auch
05 62 05 65 20 - cio.auch@ac-toulouse.fr



CIO Cahors

Tél. 05.65.30.19.05 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Castelsarrasin

05 36 25 74 99 - cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr

CIO Castres

Tél. 05 67 76 57 90 - cio.castres@ac-toulouse.fr

CIO Condom

05 67 76 51 82 - cio.condom@ac-toulouse.fr

CIO Decazeville

05 65 43 17 88 - cio.decazeville@ac-toulouse.fr

CIO Figeac

05 67 76 55 66 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Foix

05 67 76 52 94 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Lourdes

05 67 76 56 43 - cio.lourdes@ac-toulouse.fr

CIO Millau

cio.millau@ac-toulouse.fr

CIO Montauban

05 63 66 12 66 - cio.montauban@ac-toulouse.fr

CIO Muret

05 67 52 40 72 - cio.muret@ac-toulouse.fr

CIO Pamiers

05 67 76 53 02 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Rodez

05 67 76 54 46 - cio.rodez@ac-toulouse.fr

CIO Saint-Gaudens

05 67 52 41 41 - cio.stgaudens@ac-toulouse.fr

CIO Tarbes

05 67 76 56 33 - cio.tarbes@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Centre

05.67.76.51.84 - cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Mirail

05.67.52.41.63 - cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Nord

05 67 52 41 80 - cio.tlsenord@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Rangueil

05 67 52 41 55 - cio.tlserangueil@ac-toulouse.fr

