

## BAC PROFESSIONNEL TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE (TCVA)



### Durée de la formation

2 ans : de la 1<sup>ère</sup> à la terminale



### Effectif

24 places



### Taux de réussite

Moyenne 2021, 2022, 2023 : 75%



Formation adaptée aux personnes  
en situation de handicap



### Prochaine session

consulter [www.cibeins.fr](http://www.cibeins.fr)  
pour connaître notre calendrier



Numéro RNCP : RNCP38856

Ministère de l'Agriculture et de la  
souveraineté alimentaire.

Date de publication de la fiche : 05/04/2024

Date d'échéance de l'enregistrement : 01/01/2029

Lien france compétence : [Cliquez ici](#)

## LES OBJECTIFS

Le bac pro TCVA prépare aux techniques de commercialisation avec des connaissances spécifiques des animaux, des produits et des accessoires diffusés par les animaleries et les jardinerie.

## L'ORGANISATION

Les 2 années se composent chacune de 20 semaines en centre de formation (35 heures de cours hebdomadaire) et 27 semaines en entreprise ainsi que de 5 semaines de congés payés.

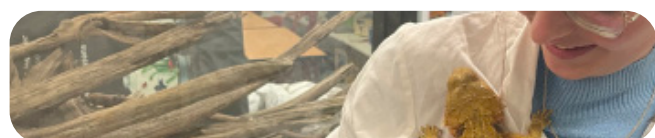
## LES DÉBOUCHÉS

Poursuite possible d'étude par voie scolaire ou en apprentissage :

- BTS Technico commercial vente en animalerie au lycée de Cibeins, BTS Production Animale, BTS management commercial opérationnel.

Entrer dans la vie professionnelle :

- Technicien conseil de vente en animalerie dans les entreprises spécialisées en animalerie puis chef de rayon
- Représentant pour la vente d'animaux ou de produits relatifs à l'animalerie.



## LES + DE NOTRE FORMATION

- Parcours adapté à vos besoins et à votre projet
- Valorisation des situations vécues en apprentissage
- Une animalerie pédagogique pour le support des enseignements pratiques avec des petits mammifères, oiseaux et reptiles et animaux aquatiques
- Une équipe enseignante volontaire et engagée dans l'encadrement des apprenants pour la réussite à l'examen
- Une référente handicap (H+) pour accompagner les apprenants concernés
- Accompagnement personnalisé avec des ateliers d'individualisation pour suivre le parcours du jeune.

## LE RÉFÉRENT H+

Son rôle ? Analyser les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap et leur proposer des adaptations pédagogiques personnalisées.

Pour la réussite des apprenants, des ateliers d'individualisation peuvent ainsi être proposés : Soutien scolaire, méthodologie, remédiation cognitives...

Contact: Cécile TRIBOLLET - [cecile.tribollet@educagri.fr](mailto:cecile.tribollet@educagri.fr)

## PRÉREQUIS

- Être âgé.e de 16 ans au moins (et 29 ans au plus) dans l'année civile (dérogation si âgé de 15 ans)
- Seconde pro vente
- Autres secondes et CAPA sur dérogation

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Entretien
- Positionnement pour évaluer les besoins
- Contrat d'apprentissage signé.

## MÉTHODES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Salle équipée de vidéo projecteur, paper-board, livret de suivi, supports de cours, outils collaboratifs, Wifi.

## PROGRAMME EN ENTREPRISE

Les apprentis sont amenés à travailler autour de :

- la réception des animaux
- du bien-être des animaux en magasin
- l'aménagement du rayon et son entretien
- du suivi de l'animal
- effectuer et contrôler des ventes d'animaux
- s'intéresser à l'ensemble de l'entreprise

L'employeur doit initier l'élève à une démarche commerciale comme :

- choisir des objectifs commerciaux,
- une gamme de produits,
- une forme de promotion plutôt qu'une autre
- mener des conseils clients et aboutir à la vente

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Formatives et pédagogiques : contrôles formatifs, bulletins d'appréciations scolaires de l'équipe pédagogique.

Certificatives en cours de formation : CCF planifiés selon un calendrier annuel, coefficient 50% .

## OBTENTION DU DIPLÔME

Avoir une moyenne générale supérieure à 10 sur 20

Ne pas avoir de note inférieure à 10/20 à l'épreuve d'évaluation de la pratique professionnelle (épreuve E7).

## FORMATION GRATUITE

Gratuité de la formation pour les apprenants, coût de la formation prise en charge par les OPCO.

En savoir plus [www.cibeins.fr](http://www.cibeins.fr)

## Programme pédagogique

Modules de formation	Contenus
<b>CAPACITÉS GÉNÉRALES</b>	
C1 Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel	C1.1- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique C1.2- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre C1.3- Exploiter la modélisation d'un phénomène
C2 Débattre à l'ère de la mondialisation	C2.1- Analyser l'information C2.2- Élaborer une pensée construite C2.3- Formuler un point de vue argumenté et nuancé
C3 Développer son identité culturelle	C3.1- Exprimer ses aspirations dans une culture commune C3.2- Positionner son projet professionnel C3.3- Communiquer avec le monde
C4 Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles	C4.1- Développer un mode de vie actif et solidaire C4.2- Mettre en œuvre un projet collectif C4.3- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif
<b>CAPACITÉS PROFESSIONNELLES</b>	
C5 Conseiller le client sur les produits d'animalerie	C5.1- Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits C5.2- Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales
C6 Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel	C6.1- Caractériser le secteur professionnel C6.2- Caractériser l'entreprise* C6.3- Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales C6.4- Prendre en compte la stratégie de l'entreprise et sa politique commerciale C6.5- Se situer dans un cadre social et réglementaire
C7 Communiquer en situation professionnelle	C7.1- S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires C7.2- Communiquer au sein d'une équipe C7.3- Communiquer avec les partenaires C7.4- Rendre compte de son activité
C8 Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise	C8.1- Utiliser des outils de gestion commerciale C8.2- Planifier son travail et celui de l'équipe C8.3- Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits C8.4- Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux
C9 Mettre en œuvre des techniques de vente en animalerie	C9.1- Conduire une vente C9.2- Renseigner un client dans une langue étrangère C9.3- Réaliser le suivi de la clientèle C9.4- Contribuer à l'animation du point de vente

*Ce diplôme ne peut être validé que dans son intégralité*

# CENTRE DE FORMATION DE CIBEINS

Domaine de Cibeins - 01600 MISERIEUX

☎ 04 74 08 88 22

accueil téléphonique :

du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h

✉ [infoapprentis.cibeins@educagri.fr](mailto:infoapprentis.cibeins@educagri.fr)

Mise à jour : juin 2024

