

BAC PROFESSIONNEL TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE (TCVA)

Cibeins

APPRENTISSAGE
ET FORMATION POUR ADULTES



Durée de la formation
2 ans : de la 1^{ère} à la terminale



Effectif
24 places



Taux de réussite
Moyenne 2023, 2024 : 58,5 %



**Formation adaptée aux personnes
en situation de handicap**



Prochaine session
**consulter www.cibeins.fr
pour connaître notre calendrier**



Numéro RNCP : RNCP38856

Ministère de l'Agriculture et de la
souveraineté alimentaire.

Date de début des parcours certifiants : **01/01/2024**

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 :

- BTSA Technico commercial vente en animalerie au lycée de Cibeins, BTSA 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 de l'apprenti.

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 :

Stéphanie THERIOT - stephanie.theriot@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 avec un employeur.

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

- Evaluations formatives et pédagogiques : contrôles formatifs, bulletins d'appréciations scolaires de l'équipe pédagogique
- Evaluations certificatives en cours de formation : CCF planifiés selon un calendrier annuel, coefficient 50%
- Evaluations terminales en fin de dernière année, coefficient 50%

OBTENTION DU DIPLÔME

Obtenir 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

Programme pédagogique

Modules de formation	Contenus
CAPACITÉS GÉNÉRALES	
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
CAPACITÉS PROFESSIONNELLES	
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 marketing 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

Mise à jour : octobre 2025

