



RESPONSABLES DE FILIÈRE
Tél_05 57 42 65 15

Salim AHMED_
salim.ahmed@mfr.asso.fr

Méline SEGUIN_
melinda.seguin@mfr.asso.fr

Réfèrent Handicap_ Céline STEINDORF
celine.steindorf@mfr.asso.fr

Réfèrent Mobilité_ Catherine MARAN
catherine.maran@mfr.asso.fr

Réfèrent Apprentissage_ Géraldine RETE
geraldine.rete@mfr.asso.fr



www.mfrblaye.fr # mfr.blaye@mfr.asso.fr

MFR DU BLAYAIS

4 Impasse du Merle,
33390 SAINT-MARTIN LACAUSSEADE
Tél : 05 57 42 65 15



ACCÈS

- _ A10/RN 137
- _ Bac Blaye-Lamarque*
- _ Bus TransGironde 201
- _ Parking

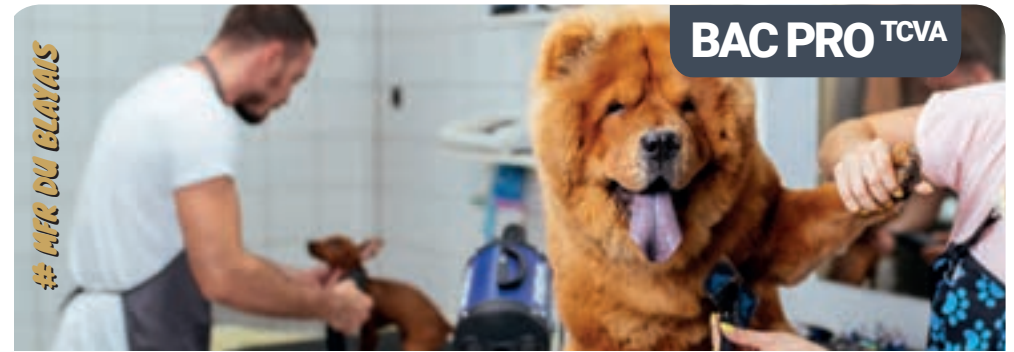
* Navette gratuite Embarcadère-MFR le lundi et le vendredi pour les internes



MFR - CFA DU BLAYAIS
SUP'MFR du Blayais - CAMPUS de la Formation



Prestations adaptées et
accessibles aux personnes
en situation de handicap



BAC PRO TCVA

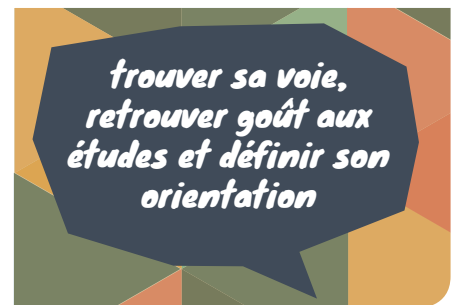
**BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE
EN ANIMALERIE en APPRENTISSAGE**

Taux de réussite BAC PRO TCVA par voie de l'apprentissage: Pas de session en 2022

LE MÉTIER Le titulaire de ce bac pro travaille dans une entreprise ou un établissement spécialisé dans la distribution d'aliments, de produits, d'accessoires d'animalerie et d'animaux de compagnie. Placé sous les ordres d'un chef de secteur, d'un directeur ou d'un propriétaire de magasin, il exécute ou contrôle l'exécution des tâches techniques et administratives liées à la vente. Il doit actualiser en permanence sa culture scientifique, technique et économique. Il doit également veiller au respect de la réglementation relative à la protection des animaux qu'il reçoit. 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). A la MFR du Blayais, le cursus Bac professionnel TCVA offre l'opportunité de s'ouvrir à l'Europe et à l'international, d'être accompagné(e) dans son projet personnel et professionnel vers l'insertion ou la poursuite d'études, recherche d'un contrat d'apprentissage.



[mise à jour_ mars 2023]



*trouver sa voie,
retrouver goût aux
études et définir son
orientation*



MFR - CFA DU BLAYAIS
SUP'MFR du Blayais - CAMPUS de la Formation

ORGANISATION

Pré-requis / Public

- > Entrée en BAC PRO classe de 2^{nde}:
 - Après une 3^{ème} générale avec avis favorable pour rentrer en 2^{nde} pro
 - Sur réorientation après une classe de 2^{nde}
- > Entrée en BAC PRO classe de 1^{ère} :
 - Après une 2^{nde} pro des métiers en cohérence avec la spécialité
 - Après une 2^{nde} générale sous dérogation du ministère
 - Après un CAP de la même spécialité
 - Après un CAP d'une autre spécialité sous dérogation du ministère
 - Sur réorientation sur classe de 1^{ère} ou autre
 - Après une 2^{nde} pro ou une 1^{ère} pro d'une autre spécialité, d'une 1^{ère} générale ou 1^{ère} technologique sous dérogation du ministère
- > Entrée en BAC PRO classe de Terminale :
 - Après la classe de 1^{ère} pro de la spécialité du Bac Pro visé
 - Après une 1^{ère} pro des métiers en cohérence avec la spécialité
 - Après une 1^{ère} pro d'une autre spécialité ou une 1^{ère} générale ou une 1^{ère} technologique sous dérogation du ministère

Recrutement/Admission

- _ Sur Rendez-Vous

Planning/Début de formation

- _ Fin août 2023

Les + de la MFR du Blayais Le contrat d'apprentissage peut être signé à n'importe quel moment de l'année de formation. Un accompagnement à la recherche et à la signature du contrat pour les apprenants le souhaitant.

STRUCTURES PROFESSIONNELLES

[FORMATION PRATIQUE]

- _ Animalerie
- _ Vétérinaires
- _ Parcs animaliers
- _ Eleveurs
- _ Toiletteurs

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Le titulaire de ce diplôme exerce son activité au sein de magasins spécialisés (jardinerie, animalerie), chez un intermédiaire du commerce d'animaux ou le rayon spécialisé dans ces domaines de la grande et moyenne distribution ou de libres services agricoles :

- _ Vendeur-Conseil, employé de commerce, employé libre-service, conseiller client. Adjoint au manager de rayon
- _ Après quelques années d'expérience : chargé de clientèle, responsable commercial, responsable de rayon.
- _ Création d'entreprise

Délai de réponse admissibilité

- _ Immédiat si dossier complet et si profil/projet adapté
- _ Immédiat si contrat d'apprentissage en adéquation avec le référentiel de formation
- _ En attente si éléments manquants au dossier mais profil/projet adapté
- _ En attente réponse dérogation de l'autorité académique
- _ Refus immédiat si projet/profil non adapté

Durée

- _ Cycle sur 3 ans (passage de l'examen en contrôle terminal)
- _ Rythme prévisionnel : 1 semaine en centre, 1 semaine en entreprise
- _ Formation théorique : 1 900 heures
- _ Formation pratique : 60 semaines

Financement

- _ Contrat Apprentissage et Contrat de Professionnalisation : 9 590 euros/an (prise en charge par l'OPCO)
- _ Scolarité gratuite pour l'apprenti

Hébergement/restauration

- _ Interne : Nuitée 19,5 euros – repas 7 euros
 - _ Demi-pensionnaire: 14 euros par repas (encadrement équipe éducative comprise dans le forfait)
- *Aide de l'OPCO non déduite soit 3 euros par repas et 6 euros par nuit*

PROGRAMME

Enseignement Général

- _ Français
- _ Histoire
- _ Géographie
- _ Education socio-culturelle
- _ Sciences Economiques
- _ EPS
- _ Biologie/Ecologie
- _ Mathématiques
- _ Sciences Physiques
- _ Informatique

Enseignement Professionnel

- _ Sciences Appliquées à l'animal
- _ Mercatique
- _ Environnement Entreprise
- _ Gestion Commerciale
- _ Techniques de Vente
- _ Cadre juridique de la vente d'animaux en animalerie
- _ Techniques animalières
- _ Connaissance de l'animal
- _ Module d'Adaptation Professionnel (MAP) : conduire un événement commercial /pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie
- _ Explication du vécu en entreprise
- _ Enseignement à l'Initiative de l'Etablissement
- _ Mobilité Européenne : 3 semaines de stage à l'étranger

Le + Livret d'accompagnement individualisé de l'alternant en contrat, suivi et accompagnement individualisé, bacs blancs pour se préparer à l'examen.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- >> COMMUNIQUER DANS UN CONTEXTE SOCIAL ET PROFESSIONNEL en mobilisant des références culturelles
- >> COMMUNIQUER DANS UNE LANGUE ÉTRANGÈRE dans les situations courantes de la vie professionnelle. Développer sa motricité
- >> METTRE EN ŒUVRE DES SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE scientifiques et techniques
- >> CONSEILLER LE CLIENT sur les produits d'animalerie
- >> Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel
- >> COMMUNIQUER en situation professionnelle
- >> ORGANISER SON TRAVAIL en fonction de la politique commerciale de l'entreprise
- >> Mettre en œuvre des TECHNIQUES DE VENTE en animalerie
- >> GÉRER UN RAYON de produits d'animalerie dans le respect de la 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
- >> Les élèves de 1^{ère} et terminale préparent le bac pro Technicien Conseil Vente en Animalerie. Ce diplôme permet l'obtention du certificat de capacité d'espèces non-domestiques (nécessaire à la vente de ces espèces), si les notes obtenues sont suffisantes

POURSUITES D'ÉTUDES [ÉVOLUTION DE CARRIÈRE]

Si vous avez la volonté de poursuivre vos études après le Bac PRO métiers de l'accueil, le plus courant est un BTS du secteur tertiaire comme :

BTS TC (Technico-Commercial)/ BTSA TC (Technico-Commercial)/ BTS Management Commercial Opérationnel/ BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)/ BTS Gestion de la PME/ BTS Assistant manager.

- Exemples code ROME, fiche métier : M1601
- _ D1210 - Vente en animalerie /Code(s)
- _ NSF : 312 : Commerce, vente - RNCP13921