

Bac professionnel Technicien conseil vente en animalerie (bac pro TCVA)

Durée de la formation : 3 ans

Nature de la formation : diplôme national ou diplôme d'État (diplôme qui sanctionne un examen organisé et validé par l'État, qui en garantit la qualité. Il atteste d'une qualification reconnue sur l'ensemble du territoire par les ministères concernés).

Niveau terminal d'étude : Bac (niveau 4)

Objectifs de la formation

Le bac pro TCVA forme à la vente des animaux de compagnie (oiseaux, mammifères, poissons...). Les enseignements de biologie et de physique-chimie ont pour objectif de mettre les diplômés en situation de connaître les caractéristiques propres à chaque espèce : origine, mode de production et d'élevage, pathologies..., mais aussi de préciser les paramètres physicochimiques propres aux animaleries (composants de l'air, de l'eau, la lumière, la chaleur, le bruit...) pour le bien-être de l'animal. Les études des techniques animalières, les connaissances relatives aux espèces animales commercialisées visent à donner à ce futur technicien les compétences pour recevoir les animaux, contrôler leur état sanitaire, mettre en œuvre des procédés d'acclimatation, de quarantaine ou d'isolement, prodiguer des soins courants et préventifs.

L'élève est également formé à l'étude des équipements, des produits (alimentation, soin, hygiène) et des accessoires (plantes, litière, paille, sellerie, jouets, cages, aquariums...) proposés en magasin.

Il acquiert les techniques de vente afin de conduire dans des conditions optimales une négociation commerciale, de renseigner le client et de contribuer à l'animation du point de vente.

Les enseignements en gestion commerciale lui donnent également la capacité d'organiser et de gérer le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise, d'en réaliser le suivi et l'entretien, de gérer les stocks et de suivre les indicateurs de rentabilité du rayon.

Cycle terminal (1^{re} et Terminale du bac pro) :

- 3 semaines d'enseignements obligatoires sous forme de deux stages collectifs :
 - un stage sur l'éducation à la santé et au développement durable (ESDD) ;
 - un stage sur la valorisation du vécu en milieu professionnel (VVMP).
- 14 à 16 semaines de stage individuel en entreprises ou organismes (PFMP : périodes de formation en milieu professionnel) (pour les élèves hors apprentissage).

Débouchés professionnels

Le(la) titulaire du bac pro TCVA peut occuper un emploi de conseiller-vendeur en animalerie au sein d'un rayon animalerie d'une grande surface, de magasins spécialisés (jardineries, animaleries...), de grandes surfaces de bricolage ou de libres-services agricoles. Il peut également être employé en tant que représentant itinérant pour la vente d'animaux ou de produits pour animaux (sauf médicaments).

Source : www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/lycees/bac-pro-technicien-conseil-vente-en-animalerie

Brevet de technicien supérieur agricole Technico-commercial option Univers jardins et animaux de compagnie (BTSA TC option UJAC)

Durée de la formation : 2 ans

Nature de la formation : diplôme national ou diplôme d'État (diplôme qui sanctionne un examen organisé et validé par l'État, qui en garantit la qualité. Il atteste d'une qualification reconnue sur l'ensemble du territoire par les ministères concernés).

Niveau terminal d'étude : Bac+2 (niveau 5)

Objectifs de la formation

Le BTSA TC forme des commerciaux, spécialistes du conseil, de la vente et des achats.

L'option UJAC apporte une large connaissance des familles de produits de jardinage : produits vivants (végétaux d'intérieur et d'extérieur), produits de jardins (supports, engrais, produits pour agriculture biologique...), produits manufacturés (outils et outillages à moteur et à main, équipements d'arrosage et de protection...), produits d'aménagement, de décorations et de loisirs (mobilier de jardins, clôtures, barbecue...), mais aussi des animaux vendus en animalerie (chiens, chats, oiseaux, petits mammifères, aquariophilie, animaux de basse-cour, reptiles, tortues...), des produits nécessaires à leur alimentation, à leur hygiène et à leurs soins, des accessoires (sellerie, cages, aquariums...) et des caractéristiques spécifiques de la filière (cadre réglementaire, législation, bien-être animal, règles d'hygiène et de sécurité).

La formation permet de développer des compétences en développement commercial pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale, optimiser les relations avec les parties prenantes (fournisseurs, éleveurs, clients), prospecter et développer le portefeuille client. L'apprentissage des techniques de négociation commerciale sert à conclure et à suivre les offres d'achats et de ventes. En matière de gestion d'un espace de vente physique ou virtuel, les élèves apprennent à organiser et à animer des opérations commerciales et un espace de vente, de manière à garantir son attractivité et sa rentabilité. Les futurs professionnels acquièrent le savoir-faire indispensable pour encadrer, former et motiver une équipe de vendeurs dont il faut organiser et optimiser l'activité. Les enseignements de marketing préparent à assurer la gestion informatique et logistique des clients, des approvisionnements et des stocks. Les diplômés sont capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits de l'univers jardin et aux animaux de compagnie.

La PFMP (période de formation en milieu professionnel) est de 12 à 16 semaines (pour les élèves qui ne sont pas en apprentissage), dont 10 semaines prises sur la scolarité. Au-delà de 12 semaines de stage individuel, les stages peuvent être individuels ou collectifs.

Attendus Parcoursup

Attendus communs à toutes les options

- Avoir le goût de la communication, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services
- Avoir le goût de la conduite de projets en contexte professionnel
- S'intéresser au marketing et au commerce digital
- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services
- Disposer de compétences relationnelles, de capacités de négociation : écoute, empathie...

- Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter
- Disposer de capacités de prise d'initiative, d'adaptation, d'organisation et d'autonomie

Attendus spécifiques à l'option univers jardins et animaux de compagnie

- S'intéresser au commerce des produits de jardin et d'animalerie pour les particuliers ou les professionnels

Débouchés professionnels

Les titulaires du BTSA TC option UJAC peuvent exercer une activité commerciale dans une jardinerie, une animalerie, un LISA (libre-service agricole), une grande surface (alimentaire ou de bricolage) commercialisant produits et accessoires liés au jardinage ou à l'animalerie, une entreprise de production horticole, ou pour un pépiniériste, un producteur détaillant ou une enseigne de jardinerie pratiquant la vente en direct ou en ligne.

Source : www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/btsa-technico-commercial-option-univers-jardins-et-animaux-de-compagnie