BAC PROFESSIONNEL

Technicien Conseil Vente en Animalerie (TCVA)

RÉUSSIR autrement

FORMATION PAR ALTERNANCE

OBJECTIFS

- Acquérir des compétences de responsable en animalerie, tant sur le plan technique que sur le plan commercial.
- Préparer les épreuves nécessaires à l'obtention du Certificat de Capacité Professionnel.
- Favoriser l'insertion professionnelle et/ou la poursuite d'études.

CONTENU DE LA FORMATION

EN ENTREPRISE

La formation par alternance associe les mises en situation professionnelles en entreprise et une formation en milieu scolaire.

⇨ Par période de 2 semaines en centre de formation et 2 semaines en milieu professionnel.

⇨ 14 à 16 semaines de stages en milieu professionnel.

Analyse du fonctionnement de l'entreprise.
Raisonner les pratiques commerciales.
Réaliser des opérations de marchandising, de ventes et de communication.
Animation d'un rayon.
Soins aux animaux.

EN MFR

- **Enseignement professionnel**

Economie d'entreprise et Gestion commerciale.
Techniques de vente et Mercatique.
Techniques et législation animalière.
Module d'adaptation professionnelle : approfondissement de la filière animalière. Séjour pédagogique.
Anglais professionnel.

- **Enseignement général**

Français, histoire /géographie.
Communication.
Anglais.
Education physique et sportive.
Culture scientifique et technologique.
Mathématiques.

BAC PROFESSIONNEL
Technicien Conseil Vente en Animalerie (TCVA)

APRÈS LA FORMATION

MFR, ESPACE DE TOUS LES POSSIBLES !

NOTRE LIEU DE FORMATION

MFR de la Saintonge et l'Aunis
15 Avenue de Saintes
17240 SAINT GENIS DE SAINTONGE
tel 05 46 49 84 62
mfr,st-genis@mfr.asso.fr
www.mfr-stgenis.fr

POURSUITE DE LA FORMATION OU ACCES A L'EMPLOI

- BTSA Technico-Commercial Option Animaux d'Elevage et de Compagnie (TCAEC).
- BTS Management des Unités Commerciales.
- BTS Relation Clientèle.
- Certificat de Capacité « détention et vente des espèces domestiques et non domestiques »: Présentation d'un dossier sous réserve de validation par la préfecture et en collaboration avec la Direction Départementale de la Protection des Populations.
- Postes dans toutes structures commerciales:

  Vendeur.

  Responsable de rayon.

  Chargé de clientèle.

  Technicien conseil.

NOS PLUS

- Une pédagogie du vécu (50 % en entreprise).
- Une équipe de formateurs permanents formés et de professionnels.
- Un accompagnement individuel, des temps d'études.
- Le titulaire du BAC Professionnel TCVA peut vendre une partie des animaux domestiques s'il satisfait à l'épreuve E7.