

## BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE - TCVA

**LYCÉE DES MÉTIERS DE L'AGRICULTURE DU HAUT ANJOU**  
**53200 CHÂTEAU-GONTIER-SUR-MAYENNE**

### Informations pratiques

#### **Du 01/9/2025 au 30/6/2027**

- en centre : indéfinie heures
- en entreprise : indéfinie heures
- 2 ans temps plein, cours en présentiel
- Temps plein
- Cours de jour

#### **Formation entièrement présentielle**

#### **Réunions d'information collective**

Non renseigné

#### **Portes ouvertes**

Non renseigné

#### **Inscriptions**

Ouvert

#### **Pré-requis**

Niveau d'entrée : Fin de scolarité, sortie fin de 3ème

#### **Financements possibles**

- État

#### **Lycée des métiers de l'agriculture du Haut Anjou**

40 Route de Sablé, Azé  
53200 Château-Gontier-sur-Mayenne

02-43-07-17-24

[ipa.chateau-gontier@educagri.fr](mailto:ipa.chateau-gontier@educagri.fr)

<https://www.onisep.fr/http/redirection/établissement/slug/ENS.721>

1

Statut: Public

#### **Lieu de la formation**

Lycée des métiers de l'agriculture du Haut Anjou  
40 Route de Sablé, Azé 53200 Château-Gontier-sur-Mayenne  
02-43-07-17-24

[ipa.chateau-gontier@educagri.fr](mailto:ipa.chateau-gontier@educagri.fr)

# La formation

## Objectif Général

Certification

## Objectifs

Le titulaire de ce bac pro travaille dans une entreprise ou un établissement spécialisés dans la distribution d'animaux de compagnie, d'aliments, de produits et d'accessoires d'animalerie. 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). Ce bac pro 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 physico-chimiques 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.

## Programme

1

## Blocs de compétences

1

- > RNCP38856BC01 (CPP Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel)
  - Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre Exploiter la modélisation d'un phénomène
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP38856BC02 (CPP Débattre à l'ère de la mondialisation)
  - Analyser l'information Élaborer une pensée construite Formuler un point de vue argumenté et nuancé
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP38856BC03 (CPP C3- Développer son identité culturelle)
  - Exprimer ses aspirations dans une culture commune Positionner son projet professionnel Communiquer avec le monde
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
- > RNCP38856BC04 (CPP Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles)
  - Développer un mode de vie actif et solidaire Mettre en œuvre un projet collectif Conduire une analyse

- réflexive de son action au sein d'un collectif
- Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC05 (CPP Conseiller le client sur les produits d'animalerie)
  - Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC06 (CPP Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel)
  - Caractériser le secteur professionnel Caractériser l'entreprise\* Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales Prendre en compte la stratégie de l'entreprise et sa politique mercatique Se situer dans un cadre social et réglementaire
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC07 (CPP Communiquer en situation professionnelle)
  - S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires Communiquer au sein d'une équipe Communiquer avec les partenaires Rendre compte de son activité
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC08 (CPP Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise)
  - Utiliser des outils de gestion commerciale Planifier son travail et celui de l'équipe Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC09 (CPP Mettre en oeuvre des techniques de vente en animalerie)
  - Conduire une vente Renseigner un client dans une langue étrangère Réaliser le suivi de la clientèle Contribuer à l'animation du point de vente
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC10 (CPP Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de la réglementation et de la sécurité)
  - Organiser le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne et des évolutions du marché Réaliser le suivi et l'entretien du rayon Gérer les approvisionnements Suivre les indicateurs de rentabilité du rayon
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC11 (CPP Mettre en oeuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus dans une perspective de durabilité)
  - Reconnaître les produits proposés à la vente Présenter les spécificités des animaux vendus, des matériels et des produits associés Prendre en charge les opérations d'entretien et de suivi des animaux sur le lieu de vente S'assurer de la conformité et de la fonctionnalité des installations et des matériels Appliquer la réglementation liée aux produits, à l'hygiène et à la sécurité Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, de la santé et de la sécurité des personnes
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen
  - > RNCP38856BC12 (CPP S'adapter à des enjeux professionnels particuliers)
  - S'adapter à des enjeux professionnels particuliers
  - Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

## Résultats attendus

[voir la fiche sur le site de l'ONISEP](#)

## Niveau d'entrée

Fin de scolarité, sortie fin de 3ème

## Organisation pédagogique

- > Modalité d'enseignement :
- Formation entièrement présentielle

## En savoir plus

### Exemples de métiers accessibles avec cette formation

#### > Vente en animalerie

Source : Onisep traitée par le Cariforef - 242342 - Code établissement : 39632



**CHOISIR MON MÉTIER, BONJOUR**

Et vous êtes déjà **sur la bonne voix !**

La plateforme téléphonique d'information sur la formation professionnelle et l'apprentissage en Pays de la Loire.

**Des chargé.e.s d'information à votre écoute**

**0 800 200 303** Service & appel gratuits