



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Référentiel de diplôme

Baccalauréat professionnel

“Technicien Conseil-Vente
en Animalerie”



Photo couverture : "technicien conseil-vente en animalerie"
Source : LAHP La Lande du Breil (35)

Référentiel de diplôme Baccalauréat professionnel “Technicien Conseil-Vente en Animalerie”

Sommaire



Référentiel professionnel.....	1
Le contexte de l'emploi visé.....	3
Fiche descriptive d'activités.....	7
Situations professionnelles significatives.....	11
Référentiel de certification.....	13
Liste des capacités attestées par le diplôme.....	15
Tableaux des épreuves.....	21
Modalités d'évaluation.....	23
Référentiel de formation.....	27
Présentation et architecture de formation.....	29
Formation à caractère professionnel.....	31
Modules de formation.....	33
Les unités de formation.....	39
Siglier.....	69

Référentiel de diplôme
Baccalauréat professionnel
“Technicien Conseil-Vente
en Animalerie”

Référentiel professionnel

Le référentiel professionnel du baccalauréat professionnel décrit les emplois de salariés expérimentés de niveau 4 des commerces spécialisés dans la vente d'animaux et de produits d'animalerie.

Le référentiel professionnel est composé de trois parties : la première partie fournit un ensemble d'informations relatives au contexte des emplois visés, la deuxième partie est constituée de la fiche descriptive d'activités (FDA) et la troisième présente les situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences.

1- Éléments de contexte socio-économique des secteurs professionnels concernés

En 2007, on compte 1 840 points de vente dont 1 110 jardineries et 20 550 employés dont 2 700 en animalerie. Il s'agit d'emplois spécialisés ne prenant pas en compte les cadres des entreprises ayant des activités en rapport avec la vente en animalerie (environ 10% des emplois totaux). D'autre part, la FNMJ ne représente pas toute l'activité et les emplois du secteur puisque environ 20% des acteurs de la jardinerie n'y sont pas affiliés.

La quasi-totalité des libres service agricoles (2200 LISA) proposent des produits inertes et une centaine vendent du vivant. Les LISA concourent à un emploi de vendeur inerte par point de vente et trois emplois spécialisés dans les points de vente comportant du vivant (végétal et animal).

La Fédération Professionnelle des Magasins du Bricolage représente les plus importantes enseignes du bricolage et 2 454 points de vente en 2006 dont plus de 10% avaient des activités significatives dans le secteur de l'animalerie. Quelques points de vente disposent d'une animalerie quasi identique à celles que l'on trouve dans les jardineries avec plusieurs salariés. D'autres ne proposent que des produits inertes (aliments et accessoires). Les activités animalières des Grandes surfaces de Bricolage semblent être en forte évolution et, dans le cadre de cette estimation, nous retiendrons qu'elles emploient environ 1 000 ETP relatifs à la vente en animalerie.

Les animaleries indépendantes régressent ou stagnent selon les régions. Face à une concurrence de plus en plus féroce, celles-ci ont plus de difficultés à se faire une place. Les grandes surfaces alimentaires se sont mises à l'e-commerce, en intégrant une partie de l'offre en produits animaliers sur leur site de vente en ligne.

Le marché de l'animalerie est constitué par six segments : le chien, le chat, l'oiseau, le petit mammifère NAC : Nouveaux Animaux de Compagnie, l'aquariophilie et le jardin aquatique.

Trois grands types de produits sont distribués :

- l'alimentation (petfood, friandises, os à mâcher),
- l'hygiène et les soins (produits pharmaceutiques, d'hygiène...),
- les accessoires (litière, paille/foin/copeaux, confort, sellerie, jouets, cages, aquariums, bassins, produits électriques, décors et accessoires).

En 2008, 49% des ménages possèdent au moins un animal de compagnie et la population animale atteint environ 66.7 millions d'animaux de compagnie sur un total de 27.2 millions de foyers métropolitains. Nous pouvons constater une baisse du nombre de chiens, de poissons, de petits mammifères, chevaux, poneys et ânes. En revanche, d'autres familles d'animaux sont en croissance : les chats, les oiseaux, les animaux de basse-cour. Oiseaux, poissons et petits mammifères figurent parmi les acquisitions les plus récentes au sein des foyers.

On recense par exemple comme produits porteurs dans la famille des chats : les litières, les accessoires, mais aussi des produits en lien avec la recherche d'une harmonie entre les accessoires et l'intérieur de la maison.

Les moteurs de nouveaux produits sont des produits de moyenne et de haute gammes, l'offre d'assurance santé (en phase de structuration), les services de pension et de gardiennage ainsi que des produits basés sur les tendances "bien-être" et "naturalité".

Comme les secteurs de la distribution alimentaire et de la jardinerie, le secteur de l'animalerie est soumis à l'évolution de la réglementation notamment en matière d'environnement, d'hygiène et de sécurité.

Le secteur de l'animalerie fait partie du marché des loisirs au même titre que le marché du matériel multimédia et la communication. La compétition entre ces segments de marché est d'autant plus rude que certains secteurs comme la communication ont tendance à augmenter dans le budget des familles.

L'avantage de l'animalerie est que ce "produit" touche à l'affectif, ce qui peut arbitrer en sa faveur dans les dépenses des ménages.

L'innovation en animalerie est comme partout ailleurs un moteur pour conserver et étendre ses parts de marché, quitte à être en concurrence notamment avec les jardinerie sur certains produits.

2- Les emplois visés par le diplôme

La description des emplois visés par le diplôme tient compte de la promotion interne propre au secteur de la distribution, qui peut amener le diplômé d'un emploi de vendeur à celui de responsable de rayon.

2.1 Appellation des emplois

Appellations institutionnelles (ROME) :

Les appellations de l'emploi du Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois (ROME) se trouvent dans la fiche : D1210 Vente en animalerie

Les appellations du ROME correspondant à l'emploi sont les suivantes :

Vendeur / Vendeuse : d'animaux / en alimentation animale / en animalerie / en articles d'animalerie / en produits animaliers

Vendeur animalier / Vendeuse animalière

Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires

Adjoint/Adjointe au responsable de rayon produits non alimentaires

Chef de rayon jardinerie et animalerie

Chef de rayon produits non alimentaires

Manager / Manageuse de rayon produits non alimentaires

Responsable de rayon produits non alimentaires

Emplois concernés :

Ces emplois relèvent de la fonction commerciale vente. Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences en technique "produit" et en gestion de stocks.

Par-delà les différentes appellations, le titulaire du Baccalauréat Professionnel de technicien conseil-vente en animalerie vise en première insertion un emploi de conseiller-vendeur itinérant ou sédentaire.

Appellations principales :

Responsable de rayon hors produit frais sur des postes de commerciaux sédentaires.

Chef de rayon dans la grande distribution.

Appellations spécifiques :

Attaché(e) commercial(e).

Animateur(trice) des ventes.

Appellations les plus courantes :

Responsable de rayon.

Gestionnaire de rayon.

Technico-commercial sédentaire.

Technico-commercial itinérant (courtier).

Technicien-conseil...

Attaché commercial.

Adjoint des ventes.

2.2 - Définition des emplois

Les emplois décrits dans la fiche D1210 du ROME sont définis par les fonctions suivantes du titulaire de l'emploi :

- Il réalise la vente d'animaux vivants domestiques ou non domestiques et d'articles destinés à leur entretien et leur bien-être (aliments, cages, jouets, ...) auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité, et la stratégie commerciale de l'entreprise.

- Il peut conseiller la clientèle sur les produits en rayon.

- Il supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits non alimentaires selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.

2.3- Conditions générales d'exercice

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel technicien conseil-vente en animalerie exerce essentiellement une activité de commercial sédentaire : dans un espace de vente ou dans un service commercial, il accueille et conseille la clientèle afin de vendre une solution adaptée à ses attentes.

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein de magasins spécialisés (jardinerie, animalerie), de grandes surfaces de bricolage, au rayon animalerie de grandes et moyennes surfaces, de libres-services agricoles, en contact avec les clients et en relation avec différents intervenants (chef de rayon, responsable de magasin, fournisseurs, services vétérinaires, ...).

En comparaison à d'autres métiers commerciaux, la situation du technicien conseil-vente en animalerie se caractérise par des conditions d'activité liées à :

- la connaissance des produits,

- la connaissance des marchés,

- la saisonnalité et ses effets sur l'activité commerciale,

- une évolution continue du cadre réglementaire et normatif,

- l'engagement des entreprises dans un processus d'innovation permanent permettant de s'adapter à l'évolution des marchés et de dégager des avantages concurrentiels,

- une clientèle hétérogène et des nouvelles habitudes de consommation et une relation commerciale qui nécessite une expertise technique,

- une clientèle intégrant de plus en plus le prix et les services connexes à la vente dits de "conseil", l'offre est personnalisée et s'inscrit dans une démarche de diagnostic,
- la prise en compte du client dans l'analyse et la formulation de la solution.

L'activité peut s'exercer les fins de semaine, jours fériés.

L'activité peut s'effectuer en environnement allergène (plumes, poils, ...).

Des certificats de capacité professionnelle, délivrés par le ministère en charge de l'écologie, sont requis pour l'entretien des animaux d'espèces non domestiques et pour l'exercice des activités liées aux animaux de compagnie d'espèces domestiques.

2.4- Responsabilité et autonomie

La place du titulaire du Baccalauréat Professionnel de technicien conseil vente en animalerie dépend de l'organisation de la fonction commerciale de l'entreprise. Il a un rôle d'interface entre les différents services, l'équipe de vendeurs et la hiérarchie.

La spécificité de sa position se caractérise par les quatre activités suivantes:

- gestion des stocks
- animation du rayon
- progression du chiffre d'affaires
- développement de clientèle

La responsabilité du "Technicien conseil-vente en animalerie" est engagée dans les différentes phases de ses relations technico-commerciales, de l'analyse du besoin à la mise en oeuvre et au contrôle de la solution proposée. Il prend des décisions dans le respect des contraintes et des objectifs qui lui sont fixés, en tenant compte des attentes de ses clients, des caractéristiques de son marché et de la concurrence. Il assure à ses clients la conformité de la solution technique proposée à la réglementation et aux normes en vigueur.

Dans ses relations avec les différents partenaires (fournisseurs, clients...) il respecte les règles d'éthique des affaires.

Son autonomie est importante : au sein d'un(ou des) rayon(s), il organise son travail et éventuellement celui d'une équipe, il assure le suivi des objectifs et des résultats, il gère son temps et son budget. Par ailleurs il remonte les informations commerciales et techniques pertinentes sur son marché auprès de sa hiérarchie.

2.5- Evolution dans l'emploi

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel "Technicien conseil-vente en animalerie" peut, après quelques années d'expérience, accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité :

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Chef des ventes...

Le commerce est l'un des rares secteurs qui favorise encore la promotion sociale interne.

Après quelques années occupées dans un emploi de gestionnaire ou de chef de rayon, le "Technicien conseil vente en animalerie" peut prétendre selon son profil, à des emplois d'encadrement ou de gestionnaire (magasin, de groupements d'association de producteurs ...).

C'est un point fort en terme d'attractivité, de mobilité professionnelle, de promotion de carrière, qui valorise l'image de la formation de technicien conseil-vente de niveau 4.

Fiche descriptive d'activités (FDA)

La fiche descriptive d'activités (FDA) dresse la liste de l'ensemble des activités, recensées lors d'enquêtes, exercées par des titulaires des emplois visés par le diplôme. Il s'agit d'une liste quasiment exhaustive, à l'exception de quelques activités rarement rencontrées.

La FDA ne décrit donc pas les activités exercées par un titulaire de l'emploi en particulier, mais correspond plutôt au cumul de toutes les configurations d'emploi des salariés occupant les emplois visés par le diplôme.

Ces activités sont regroupées en grandes fonctions selon leur finalité.

Quatre fonctions sont communes à tous les emplois de chef/gestionnaire de rayon.

La cinquième est spécifique au secteur de la vente des « produits de l'animalerie ».

Résumé de l'emploi

Le technicien conseil-vente exerçant le métier de chef de rayon applique la politique de vente de son organisation tout en exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle. Il assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente et de stockage. Il doit être capable de réagir lors d'un dysfonctionnement sous contrôle de son supérieur hiérarchique.

Il travaille à la préparation des produits, les dispose en rayon, et a le souci permanent de les mettre en valeur. Son degré d'autonomie, de créativité et de polyvalence face à la stratégie commerciale est d'autant plus élargi qu'il occupe un emploi dans une petite structure commerciale.

Le technicien conseil-vente a pour finalité de développer le chiffre d'affaires du rayon ou d'un point de vente dans le respect des choix stratégiques et des exigences sociétales.

Les ventes s'intègrent dans une démarche écoresponsable, la clientèle est aujourd'hui de plus en plus avertie. De surcroît, le conseil doit être spécifique et rigoureux du point de vue technique et adapté aux besoins du client.

Le technicien conseil-vente applique au quotidien la réglementation commerciale et celle relative à la protection animale et les normes en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité.

En contact direct avec le client, il transmet à son supérieur hiérarchique toute information utile et nécessaire à l'adaptation globale de la stratégie commerciale.

1- Il met en œuvre et organise des activités commerciales

1.1- Il prend en compte dans son quotidien les éléments de contexte agissant sur l'activité commerciale

1.1.1- Il suit l'évolution des modes de commercialisation et/ou de consommation au regard des démarches de développement durable, de qualité et de sécurité alimentaire
1.1.2- Il suit l'évolution des exigences des clients pour ajuster l'offre de son point de vente

1.1.3- Il peut participer à la construction de la politique commerciale de l'entreprise

1-2 Il organise son activité en fonction du contexte et de la politique commerciale

1.2.1- Il identifie l'organisation de la filière en matière de produit, de marché, de fournisseurs ou de clients

1.2.2 - Il recueille les données concernant l'état du marché

1.2.3 - Il applique la politique de prix du point de vente en lien avec les objectifs commerciaux

1.2.4- Il organise et ajuste son travail hebdomadaire

1.2.5- Il distribue le travail à ses collaborateurs sous sa responsabilité directe

1.2.6-Il affecte l'utilisation des équipements et matériels

1.2.7- Il contrôle l'exécution des tâches de son équipe

1.2.8- Il assure une veille face à la concurrence directe ou indirecte

1.3- Il saisit, transmet et archive les données utiles à la gestion et à la promotion de l'espace de vente

1.3.1- Il utilise des outils de suivi et de régulation type « tableau de bord »

1.3.2- Il utilise les outils de gestion informatique

1.3.3- Il utilise les outils de communication

1.3.4- Il constitue et réactualise des bases fournisseurs, clients

1.3.5- Il fait remonter l'information sur l'état des stocks

1.4- Il régule son activité en échangeant avec son supérieur hiérarchique

1.4.1- Il informe sa hiérarchie des difficultés rencontrées en matière de produit peu ou pas vendu

1.4.2- Il analyse les écarts entre les objectifs fixés et les performances de son équipe

1.4.3- Il fait des propositions à son supérieur : promotions, renouvellement de gamme, réassortiment par rapport aux thèmes saisonniers, ajustement du plan d'implantation, ajustement de commande...

1.4.4- Il rend compte des observations de terrain susceptibles d'avoir une influence globale sur le plan stratégique

1.5- Il assure la veille commerciale en relation avec les objectifs fixés

1.5.1- Il suit en temps réel les retours critiques sur la mise en marché d'un nouveau produit

1.5.2- Il réalise et transmet les bilans d'activités commerciales et de conseil à destination de son supérieur

1.5.3- Il analyse en lien avec son supérieur hiérarchique les enregistrements de gestion

1-6 Contribue au travail en équipe

1.6.1- Il favorise l'expression de suggestions et/ou de remarques susceptibles d'améliorer la performance économique de son secteur

1.6.2- Il contribue à l'évaluation et à la reconnaissance de son équipe

1.6.3- Il anime des réunions d'échanges thématiques à caractère général

1.6.4- Il utilise les supports de communication à sa disposition
1.6.5- Il participe à des réunions bilan avec sa hiérarchie selon des fréquences quotidienne, mensuelle, annuelle

2- Il gère la réception, l'organisation et l'approvisionnement de la marchandise

2.1- Il assure la réception et l'organisation de l'espace de stockage de la marchandise (réserve et magasin)

2.1.1- Il contrôle la conformité de la marchandise par rapport à la réglementation en vigueur et au cahier des charges

2.1.2- Il vérifie la correspondance entre le bon de commande (éventuellement en langue étrangère), le bon de livraison et la marchandise reçue

2.1.3- Il établit le bon de réception

2.1.4- Il enregistre dans la base la réception de la marchandise

2.1.5- Il applique le plan de stockage afin d'assurer une bonne rotation

2.1.6- Il veille à maintenir les produits dans un milieu adapté

2.1.7- Il suit les marchandises de la réception à l'entrepôt jusqu'à leur zone de marchandisage

2.1.8- Il présente les produits dans le respect des règles de marchandisage

2.1.9- Il réalise l'inventaire des produits en lien avec la rotation des stocks

2.1.10- Il réassortit le rayon en fonction du niveau de stock minimum et dans le respect de la gamme

2.1.11- Il suggère des aménagements au plan d'implantation et de marchandisage

2.1.12- Il veille à la propreté de son espace de vente, du matériel et de l'outillage

2.2- Il gère l'approvisionnement

2.2.1- Il choisit des fournisseurs dans le respect de la réglementation

2.2.2- Il reçoit des représentants des fournisseurs et s'informe auprès d'eux

2.2.3- Il adapte les quantités en fonction des prix, des périodes particulières, des disponibilités

2.2.4- Il passe ou propose la commande auprès des fournisseurs

2.2.5- Il assure le suivi des litiges d'approvisionnement sous contrôle de son supérieur hiérarchique

2.2.6- Il veille au respect des délais de livraison

2.3- Il assure le suivi et le contrôle des linéaires

2.3.1- Il assure le suivi de la qualité des produits en rayon ou en réserve

2.3.2- Il met à jour les documents d'enregistrement des démarques et des pertes

2.3.3- Il vérifie et complète les gammes de produits dans les rayons

2.3.4- Il contrôle l'étiquetage en vérifiant les informations existantes, la concordance avec les documents de promotion

2.3.5- Il analyse les erreurs d'étiquetage pour anticiper les risques

2.3.6- Il procède aux ajustements faisant suite au contrôle de l'étiquetage

2.3.7- Il suit les stocks en utilisant les outils disponibles

2.3.8- Il met à jour les fichiers prix et produits

3- Il applique des techniques d'animation, de communication, de vente et de conseil

3.1- Il favorise l'attractivité et la promotion du point de vente

- 3.1.1- Il anime, motive son équipe
- 3.1.2- Il participe à l'accueil, à l'intégration et à la formation des nouveaux employés
- 3.1.3- Il participe à la construction du plan de communication
- 3.1.4- Il s'assure des balisages des produits notamment en promotion
- 3.1.5- Il organise des animations sur site
- 3.1.6- Il peut gérer un point vidéo
- 3.1.7- Il peut réaliser des affiches

3.2- Il applique des techniques de vente

- 3.2.1- Il accueille le client en manifestant sa disponibilité
- 3.2.2- Il écoute, oriente et conseille le client dans le but de faciliter ses achats
- 3.2.3- Il identifie le comportement d'achat du client au travers des premiers échanges
- 3.2.4- Il définit les exigences de son client
- 3.2.5- Il identifie le profil de son client
- 3.2.6- Il peut être amené à s'entretenir avec une clientèle étrangère
- 3.2.7- Il développe un argumentaire de vente adapté
- 3.2.8- Il propose une solution aux besoins identifiés en terme de produit, d'approvisionnement, de délai de livraison
- 3.2.9- Il calcule une remise, une détaxe, une marge, un taux de marge, un coût de revient
- 3.2.10- Il conclut la vente, déclenche les commandes et établit les factures
- 3.2.11- Il propose une vente additionnelle en utilisant le bon argument au bon moment
- 3.2.12- Il peut tenir la caisse

3.3- Il met en œuvre une démarche de fidélisation

- 3.3.1- Il se tient informé des changements de comportement d'achat de ses clients
- 3.3.2- Il prévoit des évolutions techniques et commerciales en réponse à des remarques clientèle
- 3.3.3- Il traite les réclamations, retours de marchandises et les demandes de service après-vente (SAV) dans son champ de compétences et en lien avec les directives de l'entreprise
- 3.3.4- Il élabore des procédures de suivi des clients
- 3.3.5- Il assure le lien entre le client et les différents services de l'entreprise
- 3.3.6- Il adapte son suivi aux attentes de ses clients
- 3.3.7- Il veille à la satisfaction permanente de sa clientèle
- 3.3.8- Il constitue et réactualise régulièrement son fichier client

4- Il valorise des pratiques durables

4.1- Il accompagne la mise en œuvre de démarches de développement durable et de responsabilité sociétale des entreprises : environnementale, légale, sociétale, éthique.

- 4.1.1- Il applique et valorise les procédures qualité, label, certification, charte... portées par son organisation
- 4.1.2- Il contribue à l'évaluation des risques professionnels de son équipe
- 4.1.3- Il applique les dispositions relatives aux relations commerciales avec les fournisseurs

- 4.1.4- Il applique et fait appliquer la réglementation, les consignes en matière de sécurité et d'hygiène des personnes
- 4.1.5- Il valorise les produits protégeant l'environnement
- 4.1.6- Il applique et fait appliquer le règlement intérieur et tout autre document de cadrage interne
- 4.1.7- Il applique la réglementation commerciale

4.2- Il met en œuvre des démarches partenariales au sein de l'entreprise et/ou à l'extérieur

- 4.2.1- Il travaille en réseau pour consolider et améliorer son efficacité
- 4.2.2- Il échange et/ou mutualise une offre commerciale avec d'autres collègues concernés par des thématiques commerciales voisines

5- Il procure des conseils techniques pour la vente des produits en animalerie

5.1- Il informe et conseille le client

- 5.1.1- Il informe le client sur le mode de production et /ou d'élevage et l'origine des espèces
- 5.1.2- Il renseigne le client sur les différents types de qualification des espèces et leur cahier des charges d'élevage, de production et de transformation
- 5.1.3- Il délivre des informations liées à l'alimentation, la reproduction, les soins, l'hygiène, la prophylaxie
- 5.1.4- Il vérifie l'aptitude du client à accueillir les animaux
- 5.1.5- Il apporte l'argument qui justifie une vente additionnelle
- 5.1.6- Il effectue les opérations techniques spécifiques lors de la vente d'animaux
- 5.1.7- Il peut se déplacer chez un client pour installer ou entretenir un matériel et/ou assurer un Service Après Vente (SAV)

5.2- Il contrôle et réalise la réception des animaux

- 5.2.1- Il s'assure de l'origine des animaux dans le respect de la réglementation en vigueur
- 5.2. - Il observe l'état sanitaire et la conformité des documents d'accompagnement
- 5.2.3- Il peut effectuer le sexage
- 5.2.4- Il applique la procédure d'acclimatation, de quarantaine ou d'isolement
- 5.2.5- Il procède à la mise en place des sujets dans le respect des règles du bien-être animal et de la sécurité des clients

5.3- Il maintient l'état sanitaire des animaux en magasin

- 5.3.1- Il assure le nettoyage et la désinfection des matériels et ustensiles
- 5.3.2- Il élimine les déchets et les animaux morts
- 5.3.3- Il contrôle les paramètres d'ambiance par vérification et réglage du matériel
- 5.3.4- Il distribue l'alimentation
- 5.3.5- Il observe le comportement des animaux et adapte son degré d'intervention en fonction des troubles physiologiques repérés
- 5.3.6- Il met en œuvre la prophylaxie dans le respect de la prescription vétérinaire sous contrôle de son supérieur
- 5.3.7- Il peut faire, si besoin, appel au vétérinaire
- 5.3.8- Il procède à la mise en place des sujets dans le respect des règles du bien-être animal et de la sécurité des clients

Les situations professionnelles significatives de la compétence (SPS) représentent les situations-clés, qui, si elles sont maîtrisées par les titulaires des emplois visés par le diplôme, suffisent à rendre compte de l'ensemble des compétences mobilisées dans le travail.

Ces situations sont regroupées par champs de compétences selon la nature des ressources qu'elles mobilisent et la finalité visée.

Quatre champs de compétences sont communs aux trois spécialités du champ professionnel "Conseil Vente". Un champ de compétence est spécifique à la vente des produits d'animalerie.

Situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences

Champs de compétences communs , SPS et finalités communes aux trois options

Champs de compétences	SPS	Finalités
Gestion des stocks, des approvisionnements et mise en rayon des marchandises	<ul style="list-style-type: none"> - Gestion des flux de marchandises de la commande à la mise en rayon - Contrôle et suivi de la qualité de la marchandise de la réception à sa vente - Préparation, organisation et animation du rayon ou de l'espace de vente - Gestion et promotion du rayon ou de l'espace de vente 	Optimiser l'organisation du rayon ou de l'espace de vente
Application des techniques de vente	<ul style="list-style-type: none"> - Accueil du client - Conseil et offre au client - Conclusion de la (des) vente(s) 	Faire une vente en adéquation avec le besoin du client et les objectifs du magasin
Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> - Sensibilisation, information, conseil et formation des clients - Utilisation d'outils de vente à distance 	Proposer des solutions commerciales en réponse à différents segments de clients en cohérence avec le développement durable
Communication et travail en équipe	<ul style="list-style-type: none"> - Animation de son équipe - Bilan de la rentabilité des activités commerciales 	Entretenir des relations avec la hiérarchie et l'équipe en respectant les consignes et textes en vigueur pour atteindre les objectifs de vente
Réalisation d'opérations spécifiques aux points de vente de produits de l'animalerie	<ul style="list-style-type: none"> - Information, conseil au client en particulier sur les exigences des animaux, leurs conditions d'habitat, les consignes en matière d'alimentation et de suivi sanitaire - Réalisation des principales opérations techniques nécessaires à l'entretien, la préparation et la vente des animaux 	Entretenir et rendre attractif un espace de vente et de conseil

Référentiel de diplôme
Baccalauréat professionnel
“Technicien Conseil-Vente
en Animalerie”

Référentiel de certification

Le référentiel de certification du diplôme est constitué de trois parties :

- la liste des capacités attestées par le diplôme,
- le tableau des épreuves
- les modalités d'évaluation.

Les capacités sont déterminées à partir de l'analyse des emplois et du travail, en fonction des objectifs éducatifs et d'insertion professionnelle, citoyenne et sociale visés par les certifications du ministère chargé de l'agriculture.

Elles sont donc de deux ordres :

- des capacités générales, identiques pour tous les baccalauréats professionnels du ministère chargé de l'agriculture,
- des capacités professionnelles spécifiques à la spécialité identifiées à partir des situations professionnelles significatives.

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

Liste des capacités évaluées et savoirs mobilisés

Capacité 1 : construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel	
Capacités évaluées	Savoirs mobilisés
C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	Techniques de laboratoire et de terrain Écosystème Ressources naturelles communes Enjeux énergétiques
C1.2 Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre	Collecte, stockage, organisation des données en toute sécurité Traitement analytique (tableur) Représentation communication (grapheur, SIG, tableaux de bord)
C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène	Phénomènes biologiques et écologiques Modélisation d'un phénomène Argumentation de la réponse apportée

Capacité 2 : Débattre à l'ère de la mondialisation	
Capacités évaluées	Savoirs mobilisés
C2.1 Analyser l'information	Information Document Évaluation de l'information Paysage informationnel Repères, acteurs et notions historiques et géographiques
C2.2 Élaborer une pensée construite	Repères, acteurs et notions historiques et géographiques Méthodes et démarches historiques et géographiques
C2.3 Formuler un point de vue argumenté	Littérature et autres arts Stratégies de lectures diverses Argumentation Expression

Capacité 3 : Développer son identité culturelle	
Capacités évaluées	Savoirs mobilisés
C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune	Composantes de l'identité culturelle Réalisation artistique Valorisation et médiatisation de la création Éloquence
C3.2 Positionner son projet professionnel	Connaissance de soi Aptitudes socio-professionnelles Identification des compétences professionnelles en fonction des métiers visés (voies de formation, contexte professionnel avec son cadre juridique et réglementaire) Dimension sociale de l'engagement professionnel Mise en valeur de l'ensemble de ses potentiels
C3.3 Communiquer avec le monde	Culture et langue étrangères à visée sociale et professionnelle

Capacité 4 : Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles	
Capacités évaluées	Savoirs mobilisés
C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire	Habilités motrices (techniques sportives et corporelles) au service de l'efficacité dans les APSA/ Entretien de soi Méthodes d'observation, d'appréciation, de gestion de l'activité physique Attitudes et méthodes coopératives et collaboratives
C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif	Connaissance de l'environnement social, culturel et professionnel Méthodologie du projet en mode coopératif. Fonctionnement des groupes et modalités de prises de décision
C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	Observation du groupe et de la conduite de l'action Identification des compétences psycho-sociales sollicitées ou acquises Auto-évaluation continue

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 mercatique
- 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

* Le terme entreprise est pris au sens d'organisation (entreprise, association, groupement d'intérêt économique, etc.)

C10- Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de la réglementation et de la sécurité

C10.1- Organiser le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne et des évolutions du marché

C10.2- Réaliser le suivi et l'entretien du rayon

C10.3- Gérer les approvisionnements

C10.4- Suivre les indicateurs de rentabilité du rayon

C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus dans une perspective de durabilité

C11.1- Reconnaître les produits proposés à la vente

C11.2- Présenter les spécificités des animaux vendus, des matériels et des produits associés

C11.3- Prendre en charge les opérations d'entretien et de suivi des animaux sur le lieu de vente

C11.4- S'assurer de la conformité et de la fonctionnalité des installations et des matériels

C11.5- Appliquer la réglementation liée aux produits, à l'hygiène et à la sécurité

C11.6- Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, de la santé et de la sécurité des personnes

C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Tableaux des épreuves

Candidats en CCF – Épreuves générales

Capacité 1 correspondant au bloc de compétences 1 Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel			
Epreuve	Capacités évaluées	Modalité	Coeff
E1 : Approches scientifique et technologique	C1.1 - Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	ECCF 1.1 pratique/écrit	1.25
	C1.2 - Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre	ECCF 1.2 Pratique/ écrit	0.5
	C1.3 - Exploiter la modélisation d'un phénomène	ECCF 1.3 écrit	1.25

Capacité 2 correspondant au bloc de compétences 2 Débattre à l'ère de la mondialisation			
Epreuve	Capacités évaluées	Modalité	Coeff
E2 : Culture humaniste	C2.1 - Analyser l'information	ECCF 2.1 oral	0.5
	C2.2 - Élaborer une pensée construite	EPT écrite	1
	C2.3 - Formuler un point de vue argumenté et nuancé	EPT écrite	1.5

Capacité 3 correspondant au bloc de compétences 3 Développer son identité culturelle			
Epreuve	Capacités évaluées	Modalité	Coeff
E3 : Inscription dans le monde culturel et professionnel	C3.1 - Exprimer ses aspirations dans une culture commune	ECCF 3.1 pratique /oral	0.75
	C3.2 - Positionner son projet professionnel	ECCF 3.2 oral	0.25
	C3.3 - Communiquer avec le monde	ECCF 3.3	1

Capacité 4 correspondant au bloc de compétences B4 Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles			
Epreuve	Capacités évaluées	Modalité	Coeff
E4 : Engagement dans un projet collectif	C4.1 - Développer un mode de vie actif et solidaire	ECCF 4.1 pratique	1
	C4.2 - Mettre en œuvre un projet collectif	ECCF 4.2 oral	0.5
	C4.3 - Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	ECCF 4.3 oral	0.5

E5 : Sciences appliquées et technologie

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
C5- Conseiller le client sur les produits d'animalerie	EPT	2	MP1

E6 : Expérience en milieu professionnel

Capacités à certifier	Modalité	Coeff	Module
C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel	EPT oral	3	MP2
C7- Communiquer en situation professionnelle			MP3
C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise			MP4

E7 : Pratiques professionnelles

Capacités à certifier	Modalité	Coeff	Modules
C9- Mettre en œuvre des techniques de vente en animalerie			
C10- Gérer un rayon de produits d'animalerie dans le respect de la réglementation et de la sécurité	CCF	5	MP 5
C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits d'animalerie vendus dans une perspective de durabilité			MP6
C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers			MP7

~~Épreuve facultative~~

~~CCF points
au dessus
de 10~~

Candidats hors CCF

Pour les candidats hors CCF, toutes les épreuves sont ponctuelles terminales (EPT) sauf les épreuves facultatives.

Epreuves	Capacités	Modalité	Coeff	Modules
E1 : Approche scientifique et technologique	C1	écrit	3	MG1
E2 : Culture humaniste	C2	écrit	3	MG2
E3 : Inscription dans le monde culturel et professionnel	C3	oral	2	MG3
E4 : Engagement dans un projet collectif	C4	pratique et oral sur écrit	2	MG4
E5 : Sciences appliquées et technologie	C5	écrit	2	MP1
E6 : Expérience en milieu professionnel	C6 à C8	oral sur écrit	3	MP2 MP3 MP4
E7 : Pratiques professionnelles	C9 à C12	oral	5	MP 5 MP6 MP7

Modalités d'évaluation

L'examen du baccalauréat professionnel comporte sept épreuves obligatoires et, le cas échéant, une à deux épreuves facultatives. Elles permettent de vérifier l'atteinte de toutes les capacités globales du référentiel de certification.

L'examen prend en compte la formation en milieu professionnel. Il est organisé par combinaisons entre des épreuves ponctuelles terminales et des épreuves évaluées par évaluations certificatives en cours de formation (ECCF) pour les scolaires, les apprentis et les stagiaires de la formation continue inscrits dans un établissement habilité à la mise en œuvre du CCF.

L'examen est organisé en épreuves ponctuelles terminales pour les candidats hors CCF.

Définition de l'épreuve E1

Approches scientifique et technologique

Elle valide la capacité C1 Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel. Elle est affectée de coefficient 3.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 ECCF, dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- ECCF 1.1 permettant d'évaluer la capacité C.1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique. Elle est affectée d'un coefficient 1,25. Evaluation en deux parties autour d'une thématique commune : une partie pratique (biologie-écologie et physique-chimie), une partie écrite physique-chimie.
- ECCF 1.2 permettant d'évaluer la capacité C.1.2 Etudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre : évaluation pratique et écrite. Elle est affectée d'un coefficient 0,5.
- ECCF 1.3 permettant d'évaluer la capacité C.1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène : évaluation écrite. Elle est affectée d'un coefficient 1,25.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale écrite.

Définition de l'épreuve E2

Culture humaniste

Elle valide la capacité C2 Débattre à l'ère de la mondialisation. Elle est affectée de coefficient 3.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose d'une ECCF et de deux EPT, dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- EECCF 2.1 permettant d'évaluer la capacité C.2.1 Analyser l'information : évaluation orale. Elle est affectée de coefficient 0,5.
- EPT 1 permettant d'évaluer la capacité C.2.2 Élaborer une pensée construite : évaluation écrite. Elle est affectée de coefficient 1.
- EPT 2 permettant d'évaluer la capacité C.2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuancé : évaluation écrite. Elle est affectée de coefficient 1,5.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose de deux EPT.

Définition de l'épreuve E3

Inscription dans le monde culturel et professionnel

Elle valide la capacité C3 Développer son identité culturelle. Elle est affectée de coefficient 2.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 ECCF, dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- ECCF 3.1 qui évalue la capacité C.3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune est une épreuve pratique et orale. Evaluation en deux parties autour d'une thématique commune. Première partie : ESC évaluation pratique explicitée ; deuxième partie : français évaluation orale. Elle est affectée de coefficient 0,75.
- ECCF 3.2 qui évalue la capacité C.3.2 Positionner son projet professionnel est une épreuve orale. Elle est affectée de coefficient 0,25. Les examinateurs sont un enseignant d'éducation socioculturelle et des enseignants de disciplines générales ou professionnelles contribuant, pour la voie scolaire, aux enseignements à l'initiative de l'établissement.
- ECCF 3.3 qui évalue la capacité C.3.3 Communiquer avec le monde. Deux situations d'évaluation : une écrite (CE, CO, EE), une orale (EOC, EOI). Elle est affectée de coefficient 1.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale orale.

Définition de l'épreuve E4

Engagement dans un projet collectif

Elle valide la capacité C4 Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles. Elle est affectée de coefficient 2.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 ECCF réparties en 2 situations d'évaluations (SE) dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- SE 1 : ECCF 4.1 permettant d'évaluer la capacité C.4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire : évaluation pratique. Elle est affectée de coefficient 1.
- SSE 2 : évaluation orale :
 - ECCF 4.2 permettant d'évaluer la capacité C.4.2 Mettre en œuvre un projet collectif. Elle est affectée de coefficient 0,5.
 - ECCF 4.3 qui évalue la capacité C.4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif. Elle est affectée de coefficient 0,5.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale pratique et orale sur dossier.

Critères d'évaluation des capacités générales

Capacités globales	Capacités évaluées	Critères
C1 : Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel	C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	<ul style="list-style-type: none"> - Appropriation à partir d'un contexte d'un problème ou de questionnements - Raisonnement scientifique pour proposer une stratégie de résolution - Réalisation de la démarche retenue - Exploitation de données et de résultats
	C1.2 Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre.	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse du contexte et de la problématique - Traitement des données adapté au contexte et à la problématique étudiée - Exposition des données adaptée au contexte et représentative de la problématique étudiée
	C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse d'un phénomène dans son contexte - Utilisation d'un ou de plusieurs modèle(s) adapté(s) au phénomène étudié - Validation d'une conjecture ou d'une théorie - Communication / diffusion de la réponse
C2 : Débattre à l'ère de la mondialisation	C2.1 Analyser l'information	<ul style="list-style-type: none"> - Caractérisation et traitement de l'information - Contextualisation de l'information
	C2.2 Élaborer une pensée construite	<ul style="list-style-type: none"> - Mobilisation de notions pertinentes au regard du questionnement - Analyse de faits et de documents - Structuration de la démarche
	C2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuancé	<ul style="list-style-type: none"> - Interprétation de l'œuvre littéraire - Adaptation de la stratégie argumentative à la situation de communication et à la visée - Mobilisation d'arguments et de procédés adaptés à la visée - Maîtrise de la langue
C3 : Développer son identité culturelle	C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune	<ul style="list-style-type: none"> - Engagement dans une production personnelle - Prise en compte du destinataire de ses intentions - Mobilisation du champ médiatique - Mobilisation de références littéraires, artistiques et culturelles - Qualité de l'expression artistique - Défense d'un point de vue - Maîtrise de la langue
	C3.2 Positionner son projet professionnel	<ul style="list-style-type: none"> - Identification des potentiels - Identification des opportunités - Projection vers une identité professionnelle
	C3.3 Communiquer avec le monde	<ul style="list-style-type: none"> - Communication orale en langue étrangère - Communication écrite en langue étrangère
C4 : Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles	C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire	<ul style="list-style-type: none"> - Engagement autour d'expériences motrices variées. - Mobilisation de ressources motrices et méthodologiques. - Mobilisation de ressources relationnelles et sociale
	C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif	<ul style="list-style-type: none"> - Prise en compte de la commande - Implication/ appropriation dans le projet - Adaptation aux imprévus - Coopération au sein d'un collectif
	C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	<ul style="list-style-type: none"> - Positionnement dans une action collective. - Retour objectif sur son action - Projection et transfert dans une situation sociale ou professionnelle future

Définition de l'épreuve E5 Sciences appliquées et technologie

Elle valide la capacité C5.

Elle est affectée du coefficient 2.

C'est une épreuve ponctuelle terminale écrite d'une durée de 2h30.

La correction est effectuée par un enseignant de biologie et un enseignant de physique chimie. L'évaluation est réalisée à partir d'une grille critérée nationale.

Définition de l'épreuve E6 Expérience en milieu professionnel

Elle valide les capacités C6, C7 et C8.

Elle est affectée du coefficient 3.

Elle est identique pour les candidats hors CCF et ceux en bénéficiant.

C'est une épreuve orale qui s'appuie sur un document écrit obligatoire de 15 à 20 pages au maximum, annexes comprises rédigé par le candidat.

Elle se déroule en deux temps :

- un exposé d'une durée maximale de 10 minutes
- un entretien avec les examinateurs d'une durée maximale de 20 minutes.

L'évaluation est réalisée à partir d'une grille nationale.

Les examinateurs sont :

- un enseignant de zootechnie/animalerie,
- un enseignant de Sciences Economiques Sociales et de Gestion Commerciale
- un professionnel du secteur*.

Définition de l'épreuve E7 Pratiques professionnelles

Elle valide les capacités C9 à C12.

Elle est affectée du coefficient 5.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, l'épreuve comporte 6 CCF.

Pour les candidats hors CCF :

L'épreuve E7 prend la forme d'une épreuve ponctuelle terminale.

Cette épreuve se déroule en trois temps :

- une partie identification des animaux par écrit à partir d'un diaporama
- une partie orale sur les caractéristiques, la description et les conditions de maintenance de l'animal, les produits associés et la réglementation.
- une partie pratique sur des techniques animalières.

Elle a une durée de 90 minutes .

- un enseignant de zootechnie/animalerie,
- un enseignant de SESG-GC,
- un représentant de la Direction départementale en charge de la protection de la population ou un professionnel* désigné par elle.

* L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve.

Référentiel de diplôme
Baccalauréat professionnel
“Technicien Conseil-Vente
en Animalerie”

Référentiel
de formation

La formation est centrée sur l'acquisition de capacités générales et professionnelles mentionnées dans le référentiel de certification.

La formation est structurée en modules, chacun référant à une capacité globale du référentiel de certification.

A l'intérieur de chaque module, sont précisés :

- les conditions d'atteinte des capacités et les attendus, notions et contenus de la formation mobilisant les disciplines ainsi que des activités pluridisciplinaires et/ou des séquences en entreprises.
- les disciplines et les horaires mobilisées hors activités pluridisciplinaires

Les contenus enseignés doivent l'être au regard des capacités visées et ne pas rester purement théoriques. Les enseignements doivent être contextualisés et mis en œuvre au plus près de la réalité du travail ou de la réalité sociale.

Ces enseignements concourent pleinement à l'acquisition des compétences du cadre de référence des compétences numériques, déclinaison française du DIGCOMP de l'union européenne.

Modules d'enseignement général

MG1 : Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel

MG2 : L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation

MG3 : Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles

MG4 : Actions et engagements collectifs dans des situations sociales

Modules d'enseignement professionnel

MP1 : Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement..... 84 h

MP2 : Mercatique..... 70 h

MP3 : L'entreprise dans son environnement 84 h

MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente..... 70 h

MP5 : Techniques de vente..... 70 h

MP6 : Techniques animalières 224 h

MP7 : Cadre réglementaire de la vente en animalerie 28 h

MAP : Module d'adaptation professionnelle.....56h

Activités pluridisciplinaires

Horaire affecté au domaine professionnel..... 112h

Enseignements à l'initiative de l'établissement : équivalent de 2 heures hebdomadaires

L'organisation de ces enseignements est pilotée par l'établissement selon un projet pédagogique construit par l'équipe pédagogique de l'établissement et validée par le Conseil d'Administration.

Ces enseignements contribuent au développement des capacités constitutives des blocs de compétences 3 et 4.

Orientations des enseignements à l'initiative de l'établissement :

- consolidation de compétences méthodologiques : lecture de signes, gestion de la trace écrite, organisation du travail, autonomie, appropriation de l'outil documentaire...
- consolidation de compétences civiques, sociales et professionnelles : droits de l'homme, citoyenneté, vie en société, respect d'autrui, projet sportif et/ou culturel, problématiques techniques...
- Régulation des activités d'un collectif au niveau du groupe classe...
- Orientation, projet individuel et professionnel de l'élève, aide à la réussite, aide individualisée...

Ces enseignements participent de l'individualisation de la formation. Ils ne doivent pas faire l'objet d'apports purement théoriques isolés mais être apportés en situation d'apprentissage.

Stage(s) en milieu professionnel..... 14 à 16 semaines

Stage collectif éducation à la santé et au développement durable 1 semaine

Le stage collectif éducation à la santé et au développement durable d'une durée d'une semaine, ou son équivalent fractionné, fait partie intégrante de la formation. Il est organisé sur le temps scolaire et vise l'éducation à la santé, à la sécurité et au développement durable en mettant l'accent sur l'action et une démarche de projet.

Ce stage poursuit des objectifs communs à travers les deux thématiques développées :

- induire une réflexion sur les conduites et les pratiques individuelles ou collectives,
- favoriser un comportement responsable dans la vie personnelle, sociale et professionnelle.

Le développement durable est pris en compte dans ses trois composantes économique, sociale et environnementale dans l'ensemble des modules concernés, et plus particulièrement à travers la mise en œuvre des activités professionnelles.

La sensibilisation des élèves aux dangers, aux risques professionnels et à leur prévention est aussi réalisée à travers les modules professionnels et les périodes en milieu professionnel.

Ce stage collectif permet la réflexion et la mise en œuvre d'une action dans un cadre concret, en lien ou non avec le domaine professionnel.

L'implication de l'ensemble de la communauté éducative constitue un atout pour la réussite du projet mis en œuvre dans le cadre de ce stage collectif.

Le choix des thématiques et les compétences à développer est raisonné sur l'ensemble du cursus.

Horaires

La répartition des horaires par discipline est l'objet d'un arrêté spécifique "grille horaire".

Enseignements facultatifs et unités facultatives

Liste des enseignements facultatifs

Les enseignements facultatifs pouvant être proposés dans les établissements d'enseignement agricole publics ou privés sous contrat sont les suivants :

- Langues vivantes :
 - étrangères II ou III
 - langues et cultures régionales
 - langue des signes française
- Hippologie et équitation
- Pratiques professionnelles et projets
- Pratiques physiques et sportives
- Pratiques sociales et culturelles :
 - pratiques culturelles et artistiques
 - technologies de l'informatique et du multimédia.

Unité facultative

Elle valide les résultats d'une période de formation effectuée en milieu professionnel dans un État membre de l'Union européenne, de l'Espace économique européen ou de l'Association européenne de libre échange, dans le cadre de la préparation au diplôme du baccalauréat professionnel.

Unité facultative "engagement citoyen"

Elle permet aux apprenants inscrits aux diplômes du baccalauréat professionnel de valoriser leur engagement citoyen dans et hors de l'établissement. L'évaluation de cette unité facultative s'appuie sur les acquis obtenus à l'occasion de situations d'engagement dans le cadre de la vie sociale des candidats.

Formation à caractère professionnel

La formation professionnelle est définie en étroite relation avec le référentiel professionnel et en cohérence avec la formation dispensée en classe de seconde professionnelle "Conseil-vente". Elle vise une professionnalisation au niveau IV. Elle comprend une formation en milieu professionnel.

Sous statut scolaire, la formation se déroule sur deux années, soit 56 semaines, auxquelles s'ajoutent des stages en milieu professionnel.

Pour l'ensemble de la formation professionnelle, une place prépondérante est accordée à la découverte du milieu professionnel, par la valorisation des expériences en milieu professionnel, des interventions de professionnels, des visites d'entreprises de distribution mais aussi d'entreprises situées en amont (grossistes, éleveurs, fournisseurs, importateurs...). La formation professionnelle est centrée sur l'acquisition des compétences technico-commerciales liées à la vente d'animaux de compagnie et de produits d'animalerie.

Les dimensions environnementales ou liées au développement durable sont prises en compte et s'ajoutent aux dimensions sociales et économiques.

Les contenus enseignés doivent l'être au regard des capacités professionnelles visées et ne pas rester purement théoriques. L'ensemble des modules professionnels participe à la sensibilisation aux bonnes pratiques professionnelles (respect du client, protection de l'environnement, bien-être animal...).

La formation professionnelle est définie par :

Sept modules professionnels, accompagnés d'un module d'adaptation professionnelle (MAP).
Les situations pluridisciplinaires

Les modules professionnels comprennent :

MP1 : Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement

MP2 : Mercatique

MP3 : L'entreprise dans son environnement

MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente

MP5 : Techniques de vente

MP6 : Techniques animalières

MP7 : Cadre réglementaire de la vente en animalerie

MAP : Module d'adaptation professionnelle

Le module d'adaptation professionnelle (MAP) a les objectifs suivants :

- Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte des établissements,
- Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités.

La formation professionnelle comporte des modalités pédagogiques particulières :

Les activités pluridisciplinaires centrées sur l'enseignement professionnel permettent d'aborder une problématique ou une thématique dans ses différentes dimensions en mobilisant les acquis de différentes disciplines.

Les activités pluridisciplinaires concourent à l'atteinte des objectifs modulaires et peuvent être évaluées dans les épreuves professionnelles.

Les thèmes de pluridisciplinarité sont les suivants :

- Créer et gérer de façon pérenne un écosystème reconstitué
- Montrer l'importance de l'alimentation pour la santé de l'animal
- Réaliser le diagnostic environnemental et énergétique d'une animalerie, ou d'un secteur d'une animalerie
- Situation de vente conseil au client
- Approvisionnement, commande, réception, acclimatation des animaux et des végétaux êtres vivants d'animalerie et produits associés
- Contrôle des paramètres d'ambiance et sécurité des installations
- Obligations et enregistrements des documents administratifs et sanitaires
- Implantation, aménagement du rayon

L'atelier pédagogique, les entreprises partenaires peuvent servir de terrain de mise en pratique.

Santé et sécurité au travail

La formation professionnelle doit intégrer les préoccupations de la santé et de la sécurité au travail, en particulier la prévention des risques professionnels.

Le jeune en formation doit pouvoir identifier les principales activités à risques, les principaux dangers et dommages afin de préserver sa santé, sa sécurité et celle de son entourage.

Il s'agit d'accompagner le futur professionnel dans une démarche de prévention adaptée aux situations de travail auxquelles il peut être confronté.

Une attention particulière doit être portée à l'application de principes de sécurité physique, d'ergonomie et d'économie de l'effort dans des situations professionnelles.

La formation poursuit un objectif, éduquer à la santé et à la sécurité au travail, et une double finalité, la sécurité immédiate des jeunes en formation et la prévention des risques par l'éducation.

Dans le cadre de l'autonomie des établissements et selon les possibilités, des formations au diplôme de Sauveteur-Secouriste du Travail peuvent être proposées aux apprenants

Développement durable

La formation doit prendre en compte les préoccupations de durabilité dans ses diverses dimensions économique, sociale et environnementale. Au-delà de l'éducation du citoyen au développement durable, visée dans le stage collectif, la formation professionnelle doit prendre en compte les préoccupations de durabilité dans ses diverses dimensions économique, sociale et environnementale.

Pour cela, la formation professionnelle doit apporter des savoirs d'ordre socio-économique, scientifique, historique et culturel nécessaires à la compréhension des enjeux du développement durable et des savoirs et savoir faire d'ordre scientifique et technique appropriés pour une activité professionnelle adaptée.

La formation en milieu professionnel :

Elle représente 14 à 16 semaines dont 12 sont prises sur la scolarité et sont consacrées au(x) stage(s) individuel(s) des élèves en entreprise.

**Module MG1
Construction d'un raisonnement scientifique
autour des questions du monde actuel**

Capacités évaluées	Disciplines
- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	Biologie-Écologie Physique-Chimie
- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre	TIM Mathématiques
- Exploiter la modélisation d'un phénomène	Mathématiques Biologie-Écologie

**Module MG2
L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation**

Capacités évaluées	Disciplines
-Analyser l'information	Documentation Histoire-Géographie Enseignement Moral et Civique
-Élaborer une pensée construite	Histoire-Géographie Enseignement Moral et Civique
-Formuler un point de vue argumenté et nuancé	Lettres

Module MG3

Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles

Capacités évaluées	Disciplines
-Exprimer ses aspirations dans une culture commune	Lettres Éducation Socioculturelle
- Positionner son projet professionnel	ESC Enseignements à l'initiative de l'établissement
- Communiquer avec le monde.	Langue vivante

Module MG4

Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

Capacités évaluées	Disciplines
-Développer un mode de vie actif et solidaire	EPS
- Mettre en œuvre un projet collectif	Éducation Socioculturelle Histoire-Géographie Enseignement Moral et Civique Enseignements à l'initiative de l'établissement
- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	Éducation Socioculturelle Enseignements à l'initiative de l'établissement

Module MP1

Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement

Objectif général

Acquérir et consolider les savoirs et les savoir-faire scientifiques et technologiques nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières, dans le respect du bien-être animal et de l'environnement.

Objectifs du module	Discipline	Horaire	Répartition pluri
- Acquérir et consolider les savoirs et les savoir-faire biologiques et écologiques nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières, dans le respect du bien-être animal et de l'environnement.	Biologie -Ecologie	56h	Zootechnie/animalerie 28h Biologie-Ecologie 14h Physique-Chimie 14h
- Acquérir et consolider les savoirs et savoir-faire en physique chimie nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières.	Physique Chimie	28h	

Module MP2

Mercatique

Objectif général

Prendre en compte la démarche mercatique de l'entreprise.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Présenter le marché et la démarche mercatique de l'entreprise.		
- Identifier la demande.	SESG-GC3	70h
- Contribuer à la mise en oeuvre de l'offre.		

Module MP3

L'entreprise dans son environnement

Objectif général

Situer son activité dans l'entreprise et le contexte professionnel.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Situer l'entreprise dans son environnement.		
- S'intégrer dans la vie de l'entreprise.	- Décrire le fonctionnement de l'organisation.	

Module MP4 Gestion commerciale d'un espace de vente

Objectif général

Utiliser la gestion et la réglementation pour organiser son travail.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
<ul style="list-style-type: none"> - Maîtriser la gestion des approvisionnements du rayon. - Utiliser des outils de gestion commerciale au sein d'un rayon ou d'un univers. - Maîtriser les documents commerciaux. - Organiser le travail au sein du rayon. 	SESG-GC	70h

Module MP5 Techniques de vente

Objectif général

Mettre en œuvre les techniques commerciales pour optimiser son activité dans le rayon.

Objectifs du module	Discipline	Horaire	Répartition pluri
<ul style="list-style-type: none"> - Mettre en œuvre la négociation commerciale. - Animer le point de vente. - Maîtriser le merchandising. 	SESG /GC	70h	SESG-GC 56h Langue Vivante 28h Zootechnie/animalerie 28h

Module MP6 Techniques animalières

Objectif général

Organiser, réaliser et contrôler les principales opérations techniques nécessaires à la réception, l'entretien, la préparation et la vente des animaux dans le respect du bien-être animal et de l'environnement.

Objectifs du module	Discipline	Horaire	Répartition pluri
<ul style="list-style-type: none"> - Approfondir les connaissances relatives aux espèces animales et végétales commercialisées. - Prendre en charge les opérations d'approvisionnement, de réception, d'entretien et de suivi du rayon. - Approfondir les connaissances sur les équipements, matériels, produits, accessoires et leur utilisation. 	Zootechnie/animalerie	224h	Zootechnie/animalerie 28h SESG-GC 20h Physique-Chimie 8h

Module MP7

Cadre réglementaire de la vente en animalerie

Objectif général

Acquérir les connaissances de base relatives au cadre réglementaire des établissements de vente en animalerie.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Identifier les objectifs et l'organisation de la réglementation de la protection animale.	Zootchnie animalerie	14h
- Mettre en œuvre les démarches administratives relatives à l'activité.	SESG-GC	14h

Module d'adaptation professionnelle

Objectif général

S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte de l'établissement.	Sciences et techniques professionnelles	56h
- Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités, des fonctions et des modalités de conduite, de gestion et de commercialisation.		

Référentiel de diplôme
Baccalauréat professionnel
“Technicien Conseil-Vente
en Animalerie”

Les unités
de formation

MG1

Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel

Rappel des capacités visées

- 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

Finalités de l'enseignement

L'enseignement permet l'acquisition d'une culture scientifique et le développement de l'esprit critique afin d'éclairer les choix citoyens sur des questionnements autour des enjeux du monde actuel (santé, alimentation, eau, énergie, biodiversité) et leurs interactions (choix alimentaires, modes de production, lien santé/alimentation/environnement). L'enseignement vise à acquérir les étapes de la démarche scientifique en s'appuyant sur une pratique expérimentale, l'usage et le traitement de données numériques et d'informations ainsi que l'exploitation de modèles.

Cet enseignement doit être réalisé en lien avec les compétences essentielles en matière de durabilité (ONU 2015 : programme mondial de développement durable à horizon 2030) dont l'analyse systémique, la réflexion critique et la résolution intégrée de problèmes.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
Biologie – Écologie	1.25h
Physique - chimie	1h
Mathématiques	2h
TIM	0.5h

Autres activités supports potentielles

L'enseignement s'appuie sur les expériences vécues lors des périodes de formation en milieu professionnel, des séquences sur les exploitations agricoles et les ateliers technologiques et pédagogiques, à l'occasion des activités pluridisciplinaires et lors des visites et des voyages d'étude, qui sont autant de moments qui contribuent à l'atteinte de la capacité;

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	Appropriation à partir d'un contexte d'un problème ou de questionnements Raisonnement scientifique pour proposer une stratégie de résolution Réalisation de la démarche retenue Exploitation de données et de résultats	Techniques de laboratoire et de terrain Écosystème Ressources naturelles communes Enjeux énergétiques	Biologie – Ecologie Physique - Chimie

Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité d'interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique. L'apprenant met en œuvre tout ou partie des étapes de la démarche scientifique dans une situation contextualisée en lien avec des enjeux du monde actuel (santé, alimentation, eau, énergie, biodiversité).

L'enseignement met l'accent sur les parties expérimentales pratiques de la démarche scientifique et sur les tâches complexes.

Attendus de la formation

L'enseignement des disciplines présentes dans ce module s'appuie sur une approche contextualisée des problématiques. Les notions supports des démarches scientifiques mises en œuvre avec les apprenants prennent notamment appui sur le comportement citoyen en toute sécurité, les biomolécules de l'alimentation, les solutions aqueuses et les transferts énergétiques.

Appropriation, à partir d'un contexte, d'un problème ou de questionnements :

- Reformulation, explicitation d'un problème ou de questionnements
- Recherche d'analogies avec des situations similaires

Raisonnement scientifique pour proposer une stratégie de résolution :

- Formulation d'hypothèses, proposition d'une méthode de résolution, d'une démarche à mettre en œuvre
- Proposition d'un protocole, choix et argumentation des modalités retenues

Réalisation de la démarche retenue :

- Mise en œuvre d'un protocole expérimental en respectant les règles de sécurité
- Identification et application des règles liées au tri sélectif des déchets chimiques et biologiques

Exploitation de données et résultats :

- Analyse critique des résultats obtenus et des conclusions émises
- Réalisation d'un compte rendu du travail expérimental mené et des résultats obtenus

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C1.2 : Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre	Analyse du contexte et de la problématique Traitement des données adapté au contexte et à la problématique étudiée Exposition des données adaptée au contexte et représentative de la problématique étudiée	Collecte, stockage, organisation des données en toute sécurité Traitement analytique (tableur) Représentation communication (grapheur, SIG, tableaux de bord)	TIM Mathématiques

Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant, face à une question sociale ou technique, est en mesure, après analyse d'un contexte, de rechercher des sources ou de produire des données pouvant l'aider à résoudre la problématique posée, de sélectionner les données et de les travailler pour les enrichir ou pour ne garder que celles réellement utiles. Il est également en capacité de les traiter en utilisant un logiciel adapté afin de pouvoir représenter les résultats obtenus de la manière la plus pertinente possible et ainsi aider à la prise de décision.

Attendus de la formation

- Analyse du contexte et de la problématique
- Recherche des données brutes adaptées au contexte et à la problématique en se conformant à la législation en vigueur
- Mise en qualité des données (transformation des données brutes en informations)

Traitement des données adapté au contexte et à la problématique étudiés (transformation des informations en connaissances)

- Utilisation d'indicateurs statistiques de position et de dispersion
- Utilisation avancée des fonctionnalités du tableur
- Utilisation d'outils externes au tableur

Exposition des données adaptée au contexte et représentative de la problématique étudiée.

- Représentation de données non spatialisées par création de graphiques simples et complexes
- Représentation des données spatialisées par création de cartes
- Création de tableaux de bord

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène	Analyse d'un phénomène dans son contexte Utilisation d'un ou de plusieurs modèles adapté(s) au phénomène étudié Validation d'une conjecture ou d'une théorie Communication / diffusion de la réponse	Phénomènes biologiques et écologiques Modélisation d'un phénomène Argumentation de la réponse apportée.	Mathématiques Biologie -Écologie

Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant, à partir d'un contexte, est capable d'utiliser une modélisation adaptée afin de répondre à un questionnement. On attend de l'apprenant qu'il soit capable d'extraire et organiser de l'information, de la traduire afin d'utiliser un modèle permettant d'étudier un phénomène. Au vu du traitement effectué, il doit avoir un regard critique sur les résultats obtenus, en validant ou non les choix opérés, et expliquer ses réponses à partir de la démarche mise en œuvre.

Attendus de la formation

Analyse d'un phénomène dans son contexte

- Appropriation d'un contexte
- Traduction du phénomène en langage mathématiques

Utilisation d'un modèle adapté au phénomène étudié

- Situations de proportionnalité
- Utilisation de représentations géométriques
- Modèles discrets de suites arithmétiques et géométriques
- Ajustements affines et modèles continus de fonctions
- Modèles probabilistes

Validation d'une conjecture :

- Pertinence du modèle
- Interprétation, analyse des résultats et conclusion

Communication / diffusion de la réponse :

- Représentation / restitution

MG2

L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation

Rappel des capacités visées

- C2.1. Analyser l'information
- C2.2. Élaborer une pensée construite
- C2.3. Formuler un point de vue argumenté et nuancé

Finalités de l'enseignement

L'enseignement vise à accompagner les apprenants à la prise en main d'outils et de méthodes qui permettent de poser un regard distancié et critique sur le monde. Dans un monde globalisé et connecté, l'accès à l'information semble facilité mais nécessite une connaissance fine et éclairée des fonctionnements et des usages des modes de communication pour pratiquer le débat contradictoire et accéder à la culture de la controverse. Ce module a donc pour objet d'enseigner aux apprenants à se décentrer, à décrypter l'information, à prendre en compte autrui et ses valeurs afin d'argumenter et de débattre d'une opinion.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
Documentation	0,25h
Histoire-Géographie-EMC	1,5h
Lettres	1,75h

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C2.1 Analyser l'information	Caractérisation et traitement de l'information Contextualisation de l'information	Information Document Évaluation de l'information Paysage informationnel Repères, acteurs et notions historiques et géographiques	Documentation Histoire-Géographie-EMC

Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant sait caractériser une information, la traiter et la contextualiser, c'est-à-dire disposer des repères pour se l'approprier et la mettre en perspective.

Attendus de la formation

Travailler la nécessaire objectivité dont tous les citoyens doivent disposer lorsqu'ils se trouvent confrontés à une information constitue aujourd'hui un enjeu central pour l'éducation au sein d'une société "numérique". Cela passe par le développement d'un regard et d'une mise à distance critiques face aux informations.

Mobilisation des notions en information-documentation pour caractériser et traiter l'information

- Information et document : définitions, typologies, situations et rôles dans un contexte donné
- Évaluation de l'information : sélection, appropriation et utilisation de l'information à partir d'une pratique raisonnée de la recherche documentaire
- Paysage informationnel : construction d'une culture de l'information

Mobilisation de repères, acteurs, notions historiques pour contextualiser l'information

- Vivre en France en démocratie depuis 1945
- L'accès aux ressources pour produire, consommer, se loger et se déplacer

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C.2.2 Élaborer une pensée construite	Mobilisation de repères, acteurs, notions pertinents au regard du questionnement Analyse de faits et de documents Structuration de la démarche	Repères, acteurs et notions historiques et géographiques Méthodes et démarches historiques et géographiques	Histoire-Géographie-EMC

Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant sait mobiliser les notions pertinentes pour analyser et confronter des faits et des documents de toutes natures issus de périodes et de territoires variés et parvient à structurer une démarche de raisonnement autonome afin de se forger une opinion étayée.

Attendus de la formation

L'enseignement d'histoire-géographie doit aider les élèves à comprendre le monde par l'examen du passé en histoire et par celui des territoires en géographie. Il les confronte, en observant les pratiques des acteurs d'hier et d'aujourd'hui, à la complexité des situations historiques et géographiques. L'histoire et la géographie donnent ainsi aux élèves des grilles de lecture du monde en les initiant aux méthodes de l'historien et du géographe

Guerres européennes, guerres mondiales, guerres totales (1914-1945) :

- Étude d'une situation : les batailles de 1916 : Verdun et la Somme
- Étude d'une situation : le génocide des Juifs et des Tziganes dans l'Europe en guerre
- Traitement général du thème : guerres européennes, guerres mondiales, guerres totales (1914-1945)

Le jeu des puissances dans les relations internationales (1945 à nos jours) : guerre froide, décolonisation, construction européenne, nouvel ordre mondial :

- Étude d'une situation : les Jeux Olympiques, un enjeu de la guerre froide
- Étude d'une situation : l'Irak en guerres (1980 à nos jours)
- Traitement général du thème : le jeu des puissances dans les relations internationales (1945 à nos jours) : guerre froide, décolonisation, construction européenne, nouvel ordre mondial

Des réseaux de production et d'échanges mondialisés :

- Étude d'une situation : les réseaux de câbles sous-marins, infrastructures essentielles de la mondialisation
- Étude d'une situation : l'Irak en guerres (1980 à nos jours)
- Traitement général du thème : des réseaux de production et d'échanges mondialisés

Une circulation croissante et diverse des personnes à l'échelle mondiale

- Étude d'une situation : diversité des migrations dans le bassin méditerranéen
- Étude d'une situation : les mobilités d'apprenants dans l'Union européenne
- Traitement général du thème : une circulation croissante et diverse des personnes à l'échelle mondiale

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuancé	Interprétation de l'œuvre littéraire Adaptation de la stratégie argumentative à la situation de communication et à la visée Mobilisation d'arguments et de procédés adaptés à la visée Maîtrise de la langue	Littérature et autres arts Stratégies de lecture diverses Argumentation Expression	Lettres

Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant que son expérience de lecteur et son approche sensible des œuvres littéraires et artistiques lui permettent de prendre position dans un débat de société sur des questions liées à la nature et/ou aux solidarités. Il est ainsi capable d'agir en citoyen et en professionnel responsable.

La capacité est atteinte si l'apprenant est capable d'interpréter une œuvre littéraire, d'en percevoir le sens, les enjeux et la dimension esthétique pour formuler un point de vue argumenté et nuancé suivant une stratégie adaptée à la situation de communication et à la visée.

La maîtrise de la langue concourt à l'atteinte de cette capacité.

Attendus de la formation

L'enseignement vise à former un citoyen éclairé, ouvert et accompli grâce à la fréquentation des œuvres littéraires et artistiques.

Littérature et autres arts :

- Culture littéraire et artistiques
- Genres littéraires majeurs
- Formes, registres et tonalités

Stratégies de lecture diverses :

- Démarches de lectures actives
- Écrits d'appropriation
- Oraux d'appropriation

Argumentation :

- Dimensions pragmatique et dialogique de l'argumentation
- Stratégies de l'argumentation
- Genres de l'argumentation

Expression :

- Respect des codes de la langue écrite
- Respect des codes de l'oral
- Précision et nuance

MG3

Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles

Rappel des capacités visées

C3.1- Exprimer ses aspirations dans une culture commune

C3.2- Positionner son projet professionnel

C3.3- Communiquer avec le monde

Finalités de l'enseignement

L'enseignement doit permettre à l'apprenant d'exprimer ses émotions et aspirations personnelles et professionnelles, d'affiner sa connaissance de soi et d'autrui en s'engageant dans des processus de création et d'expression, d'échange, d'ouverture sur le monde et de mobilités.

Il vise à la fois à renforcer son identité et le sentiment d'appartenance à une culture commune et à faire l'expérience de l'altérité et de la diversité culturelle.

L'enseignement permet par ailleurs d'accompagner l'apprenant dans la construction de son projet professionnel sur l'ensemble du cycle terminal. Il l'amène à consolider son identité professionnelle et à se projeter vers une poursuite d'études.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
Lettres	0,25h
ESC	1h
LV	1,75h

Autres activités supports potentielles

Les EIE sont mobilisés et concourent, en associant des disciplines du domaine professionnel aux disciplines impliquées dans le module, à l'acquisition de la capacité C3.2 Positionner son projet professionnel. S'ils restent totalement à l'initiative de l'établissement, les EIE sont bien le support principal de l'accompagnement de l'apprenant dans l'élaboration de son projet professionnel. Les enseignements s'appuyant sur des visites, le fonctionnement de l'atelier technologique et de l'exploitation de l'établissement ainsi que les périodes de formation en milieu professionnel participent également à l'acquisition de cette capacité.

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune	Engagement dans une production personnelle Prise en compte du destinataire dans ses intentions Mobilisation du champ médiatique Mobilisation de références littéraires, artistiques et culturelles Qualité de l'expression artistique Défense d'un point de vue Maîtrise de la langue orale	Composantes de l'identité culturelle Réalisation artistique Valorisation et médiatisation de la création Éloquence	Lettres ESC

Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité de mobiliser des références littéraires, artistiques et culturelles pour s'engager dans une production personnelle.

Il doit s'interroger sur ses intentions, leurs effets sur le destinataire et défendre avec conviction son point de vue dans un discours devant un public.

La qualité de l'expression artistique et la maîtrise de la langue orale concourent à l'atteinte de cette capacité.

Attendus de la formation Composantes de l'identité culturelle :

- Éléments constitutifs de l'appartenance à un groupe
- Facteurs endogènes et exogènes à la construction de l'identité
- Dimension évolutive de l'identité culturelle

Réalisation artistique :

- Confrontation au processus créatif contemporain
- Articulation de champs de création différents en lien avec la thématique choisie
- Contexte culturel et artistique du médium retenu (lien possible avec le domaine professionnel)
- Expression d'un potentiel créatif comme révélateur d'une identité culturelle
- Maîtrise technique du médium mobilisé par l'apprenant
- Maîtrise du vocabulaire technique associé
- Autonomie créatrice

Valorisation et médiatisation de la création :

- Place et rôle de l'art et de la culture dans le champ médiatique
- Explicitation de la démarche artistique entreprise
- Affirmation de son engagement créatif
- Approche esthétique

Éloquence

- Art oratoire
- Expression orale

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C3.2 Positionner son projet professionnel	Identification des potentiels Identification des opportunités Projection vers une identité professionnelle	Connaissance de soi Aptitudes socio-professionnelles Identification des compétences professionnelles en fonction des métiers visés (voies de formation, contexte professionnel avec son cadre juridique et réglementaire) Dimension sociale de l'engagement professionnel Mise en valeur de l'ensemble de ses potentiels	ESC EIE

Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant est en mesure de définir et valoriser son positionnement vis-à-vis du métier ou du champ professionnel visé grâce à une connaissance de ses aptitudes et du contexte professionnel. Cette capacité permet à l'apprenant de se situer en tant qu'individu et futur professionnel dans une dialectique articulant d'une part ses convictions personnelles et d'autre part les compétences attendues et les représentations du métier.

Attendus de la formation

Connaissance de soi :

- Cartographie de l'intime
- Réflexion sur soi et à travers les autres
- Conscientisation de son identité culturelle

Identification de ses aptitudes socio-professionnelles :

- Autonomie et sens des responsabilités
- Mobilité géographique et fonctionnelle
- Capacités relationnelles

Mise en valeur de l'ensemble de ses potentiels :

- Formulation claire du projet professionnel
- Atouts , perfectionnements et conditions nécessaires à sa réussite

Identification des compétences professionnelles en fonction des métiers visés :

- Cadre juridique et réglementaire
- Voies de formation et formation tout au long de la vie

Dimension sociale de l'engagement professionnel :

- Relation du champ professionnel avec la société
- Valeurs personnelles, responsabilité citoyenne et engagement professionnel

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C3.3 Communiquer avec le monde	Communication orale en langue étrangère Communication écrite en langue étrangère	Culture et langue étrangères à visée sociale et professionnelle	Langue vivante

Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité de mobiliser des savoirs langagiers et culturels pour communiquer en langue étrangère dans un cadre personnel, social ou professionnel, dans les cinq activités langagières (compréhension et expression écrites, compréhension orale, expression orale, en continu et en interaction).

Le niveau d'exigence attendu, en référence au Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL), est le niveau **B1+**.

Attendus de la formation

Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL)

- Niveau de compétence attendu, niveau **B1+** du CECRL "utilisateur indépendant de niveau seuil avancé"
- Progressivité des apprentissages et jalons du CECRL

Cinq activités langagières :

- Communication orale en langue étrangère (comprendre un message oral, s'exprimer à l'oral en continu, s'exprimer à l'oral en interaction)
- Communication écrite en langue étrangère (comprendre un message écrit, s'exprimer à l'écrit)

Approche actionnelle :

- Scénarisation de l'apprentissage linguistique à travers la réalisation de tâches
- Acquisition de stratégies langagières transférables à des situations de la vie courante

Contextualisation dans les situations de la vie courante :

- Domaine de la vie personnelle, sociale et culturelle
- Domaine de la vie professionnelle

MG4

Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

Rappel des capacités visées

- 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

Finalités de l'enseignement

L'enseignement doit permettre de conduire des projets visant à développer l'autonomie des apprenants dans la prise en main de leur santé, leur efficacité motrice et leur capacité à agir dans un cadre collectif, à coopérer en vue d'un objectif partagé.

Cet enseignement s'inscrit dans le cadre d'un parcours global de formation en lien avec les enjeux d'intégration citoyenne mais aussi avec les attentes des milieux professionnels. La pédagogie par le projet développé dans ce module s'appuie sur des apprentissages coopératifs de nature à renforcer les compétences psychosociales des apprenants. La mise en œuvre pédagogique s'inscrit dans une approche de co-construction avec le groupe classe. Le projet collectif doit s'inscrire dans le territoire de l'établissement et impliquer des acteurs externes (mouvement associatif, assemblées, collectifs...).

Ce module vise en priorité, pour chacun des apprenants, le développement de compétences nécessaires à la fois à une meilleure insertion sociale, professionnelle, et au renforcement des capacités d'apprentissage tout au long de la vie par l'émancipation et l'accroissement du pouvoir d'agir individuel et collectif :

Compétences sociales : coopération, négociation, gestion des conflits, capacité d'affirmation et de résistance, capacité à donner et recevoir des feed-back (boucles de rétroaction), persévérance, adaptation ...

Compétences émotionnelles : maîtrise des émotions, autoévaluation, autorégulation favorisant la confiance et l'estime de soi.

Compétences cognitives : prise de décision, résolution de problèmes, sentiment de compétence, créativité, pensée critique.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
EPS	2h
ESC	0,5h
HG-EMC	0,25h

Autres activités supports potentielles

En fonction des contextes locaux, les EIE sont mobilisés dans un but de consolidation des compétences psychosociales. S'ils restent totalement à l'initiative de l'établissement, les EIE sont bien le support principal de la conduite du projet collectif et ils participent à la construction de la capacité visée.

La pluridisciplinarité liée à ce module est à construire pour permettre aux apprenants de s'approprier les principes d'un fonctionnement démocratique en observant leur mise en œuvre concrète. Elle peut en outre nourrir la thématique du projet collectif et renforcer les apprentissages psychosociaux visés par le bloc.

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire	Engagement autour d'expériences motrices variées Mobilisation de ressources motrices et méthodologiques Mobilisation de ressources relationnelles et sociales	Habilités motrices (techniques sportives et corporelles) au service de l'efficacité dans les APSA/ Entretien de soi Méthodes d'observation, d'appréciation, de gestion de l'activité physique Attitudes et méthodes coopératives et collaboratives Expression orale visant à évoquer les expériences vécues, à extraire et verbaliser les procédures favorisant la réussite	EPS

Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité d'organiser sa pratique physique, en choisissant des activités singulières, une fréquence, une durée et une intensité, au bénéfice d'une plus grande efficacité motrice dans les activités sportives et artistiques pratiquées, de sa santé, de son bien-être et de son plaisir d'agir.

L'apprenant doit également être en capacité de créer des liens engageant des responsabilités et des intérêts communs en vue d'interagir positivement, efficacement et en sécurité.

Attendus de la formation

L'enjeu majeur est de donner du sens à la pratique physique pour que tous l'intègrent dans leur vie quotidienne d'adulte, de manière autonome et ce à long terme. L'enjeu est également de faire vivre des démarches collaboratives permettant de développer et de réinvestir durablement les valeurs de solidarité.

AFLP 1 : Efficacité motrice dans les projets de performance individuels et collectifs

- Développement et gestion des ressources énergétiques, perceptives, décisionnelles, émotionnelles.
- Mobilisation des coordinations techniques en lien avec les APSA
- Développer une culture stratégique et tactique en lien avec les APSA

AFLP 2 : Savoir s'entraîner / s'entretenir

- Procédures d'échauffement et de récupération adaptées aux activités physiques sportives et artistiques
- Concevoir, analyser, réguler son activité et son engagement physique, psychologique, au regard des APSA et des états de forme.
- Création d'habitudes de santé pour son bien-être et pour prévenir certains troubles (TMS, addictions, Troubles de l'alimentation...)

AFLP 3 : S'investir dans différents rôles sociaux au sein d'un collectif

- Communication et expression orale en lien avec sa pratique ou celle d'autres élèves.
- Attitudes et savoir-faire collaboratifs : stratégies d'organisation et de résolution collective
- Tutorat, aide à l'apprentissage : observer, rendre compte, faire des propositions simples

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif	Prise en compte de la commande Appropriation du projet et implication Adaptation aux imprévus Coopération au sein d'un collectif	Connaissance de l'environnement social, culturel et professionnel Méthodologie du projet en mode coopératif. Fonctionnement des groupes et modalités de prises de décision Connaissance de soi pour agir et se positionner dans un projet coopératif	ESC Histoire géographie EMC EIE

Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant parvient, en déployant une stratégie de coopération, à participer activement à une démarche de projet collectif, répondant à une commande

Attendus de la formation

Connaissance de l'environnement social, culturel et professionnel :

- Identification des opportunités locales
- Identification des partenaires

Méthodologie du projet en mode coopératif :

- Co-construction d'un cahier des charges
- Organisation et planification du travail sur un mode coopératif

Dynamique de groupe : vecteur de changement, d'innovation et de cohésion :

- Repérage des savoirs, savoir-faire et savoir-être du groupe
- Responsabilité vis-à-vis du groupe et intelligence collective
- Repérage des modes de communication et remédiation aux blocages
- Écoute active et communication au service de l'animation du groupe
- Fonctionnement des groupes et modalités de prises de décision
- Coopération et dynamique collective
- Principes et expériences du fonctionnement démocratique
- Résolution collective de problèmes

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	Positionnement dans une action collective Retour objectif sur son action Projection et transfert dans une situation sociale ou professionnelle future	Observation du groupe et de la conduite de l'action Identification des compétences psychosociales sollicitées ou acquises Auto-évaluation continue	ESC EIE

Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant parvient à prendre position de manière objective vis-à-vis de la conduite d'un projet (méthode, réponse à la commande, organisation du travail) et à tirer parti de cette expérience dans d'autres situations sociales et professionnelles.

Attendus de la formation

Cet enseignement vise à former des citoyens éclairés en permettant à travers l'expérience de l'engagement dans un projet collectif de dépasser les déterminations psychologiques, socio-économiques, culturelles.

Observation du groupe et de la conduite de l'action :

- Construction d'un positionnement dynamique (évolutif)

Identification des compétences psycho-sociales mobilisées :

- Compétences techniques et compétences relationnelles
- Construction de grille de lecture des soft skills pour les repérer et les articuler

Évaluation continue de son action au sein du collectif :

- Évaluation entre pairs
- Auto-évaluation
- Évaluation différentielle ouverte
- Boucles évaluatives (évaluer sans décourager)

MP1

Connaissances scientifiques et technologiques liées à l'animal, son milieu et l'environnement

Objectif général du module :

Acquérir et consolider les savoirs et les savoir-faire scientifiques et technologiques nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières, dans le respect du bien-être animal et de l'environnement.

Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Acquérir et consolider les savoirs et les savoir-faire biologiques et écologiques nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières, dans le respect du bien-être animal et de l'environnement.
- ▶ Objectif 2- Acquérir et consolider les savoirs et savoir-faire en physique chimie nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Les connaissances de Biologie Ecologie et de Physique Chimie apportées dans ce module visent à compléter les acquis de la classe de seconde professionnelle « conseil vente ». Il prend en compte, en les contextualisant, les acquis du module MG4 commun à tous les baccalauréats professionnels de l'Enseignement Agricole.

Ce module s'appuie sur des situations professionnelles. Il permet, par la réalisation de travaux pratiques, la mise en œuvre d'une démarche d'investigation basée sur l'observation du réel.

Les pratiques pluridisciplinaires en lien avec les techniques animalières donnent du sens à ces enseignements scientifiques. L'évaluation de ce module participe à la délivrance du certificat de capacité pour l'entretien des animaux non domestiques.

Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

►Objectif 1 : Acquérir et consolider les savoirs et les savoir-faire biologiques et écologiques nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières, dans le respect du bien-être animal et de l'environnement

1.1- Présenter des particularités du fonctionnement des animaux d'animerie

1.1.1- Présenter les caractéristiques de la fonction de nutrition (anatomie des appareils digestifs des animaux d'animerie, régimes alimentaires spécifiques des animaux d'animerie)

1.1.2- Présenter les caractéristiques de la fonction de respiration (anatomie des appareils respiratoires des animaux d'animerie, efficacité de l'extraction du dioxygène dans le milieu de vie)

1.1.3- Présenter les caractéristiques de la fonction de reproduction et de la transmission des caractères héréditaires (anatomie des appareils reproducteurs des animaux d'animerie, méiose, génotype, phénotype, allèle, mutation, caractère dominant et récessif, monohybridisme, allèle létal, allèle porté par un chromosome sexuel)

1.2- Présenter des particularités de la communication et de la régulation chez des animaux d'animerie

1.2.1- Décrire les caractéristiques de la communication nerveuse (diversité des organes des sens des animaux d'animerie, trajet du message nerveux sensorimoteur, mode d'action des phéromones)

1.2.2- Décrire les caractéristiques de la régulation hormonale (cycles sexuels, femelle et mâle, d'un mammifère d'animerie)

1.2.3- Décrire des caractéristiques de l'osmorégulation (osmorégulation chez le poisson)

1.2.4- Décrire des caractéristiques de la thermorégulation (thermorégulation neuro-hormonale, thermorégulation comportementale)

1.3- Caractériser l'immunité chez des animaux vendus en animerie

1.3.1- Citer des grands groupes d'agents pathogènes, en les situant dans la classification (virus, bactéries, animaux unicellulaires, helminthes, arthropodes, mycètes)

1.3.2- Rappeler, en les contextualisant, les caractéristiques de la réponse immunitaire (système immunitaire, organes de l'immunité, cellules de l'immunité, molécules de l'immunité, réponse immunitaire immédiate, réponse immunitaire différée)

1.3.3- Présenter des méthodes préventives et curatives de lutte contre des agents pathogènes (sérothérapie, vaccinothérapie)

1.4 Décrire des impacts des prélèvements d'êtres vivants commercialisés en animerie sur les milieux naturels, dans un contexte de durabilité

1.4.1- Situer des êtres vivants prélevés dans les milieux naturels dans la classification (algues, annélides, arthropodes, cnidaires, échinodermes, poissons à nageoires rayonnées d'eau de mer, végétaux aquatiques)

1.4.2- Montrer les risques associés aux prélèvements d'espèces pour les milieux naturels, dans un contexte de durabilité (exemples en rapport avec le domaine professionnel, problèmes éthiques)

►Objectif 2 : Acquérir et consolider les savoirs et savoir-faire en physique chimie nécessaires à la mise en œuvre raisonnée des techniques animalières

2.1- Acquérir des pratiques professionnelles en tenant compte de la sécurité, de la santé et de l'environnement

2.1.1- Appliquer les règles de sécurité liées à l'utilisation des produits chimiques

2.1.2- Appliquer les règles de sécurité électrique aux personnes et aux installations

2.1.3- Raisonner l'impact environnemental de l'activité : gestion de l'énergie, gestion des déchets

2.2- Caractériser les milieux en animerie à l'aide de leurs paramètres physico-chimiques

2.2.1- Définir les paramètres

2.2.2- Interpréter l'évolution du milieu ambiant à l'aide de transformations chimiques et physiques

2.3- Définir les principales fonctions et caractéristiques des matériels professionnels en précisant leurs actions sur les paramètres du milieu ambiant

2.3.1- Raisonner le choix des différentes lampes utilisées

2.3.2- Décrire la régulation thermique et hygrométrique

2.3.3- Décrire un circuit hydraulique et donner ses caractéristiques

2.3.4- Raisonner l'isolation phonique

MP2

Mercatique

Objectif général du module :

Prendre en compte la démarche mercatique de l'entreprise.

Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Présenter le marché et la démarche mercatique de l'entreprise.
- ▶ Objectif 2- Identifier la demande.
- ▶ Objectif 3- Contribuer à la mise en oeuvre de l'offre.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module permet au futur technicien-vendeur de participer à la mise en œuvre de la démarche mercatique de son entreprise et de comprendre celle de ses fournisseurs afin d'apporter des réponses adaptées en rayon.

Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

► **Objectif 1 : Présenter le marché et la démarche mercatique de l'entreprise**

- 1.1- Présenter le marché de l'entreprise.
- 1.2- Présenter la démarche mercatique de l'entreprise.

► **Objectif 2 : Identifier la demande**

- 2.1- Utiliser des études de marché.
- 2.2- Identifier l'évolution des typologies de clientèle.

► **Objectif 3- Contribuer à la mise en oeuvre de l'offre**

- 3.1- Contribuer à la mise en œuvre de la politique produit.
- 3.2- Contribuer à la mise en œuvre de la politique de prix.
- 3.3- Contribuer à la mise en œuvre de la politique de communication.
- 3.4- Contribuer à la mise en œuvre de la politique de distribution.
- 3.5- Contribuer à la cohérence des variables du plan de marchéage.

MP3

L'entreprise dans son environnement

Objectif général du module :

Situer son activité dans l'entreprise et le contexte professionnel.

Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Situer l'entreprise dans son environnement.
- ▶ Objectif 2- Décrire le fonctionnement de l'organisation.
- ▶ Objectif 3- S'intégrer dans la vie de l'entreprise.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module a pour objectif la compréhension de la structure et de la dynamique de l'entreprise commerciale. L'enseignement prend appui sur l'étude de cas concrets et de la presse professionnelle, des visites d'entreprises, des témoignages d'intervenants, de l'expérience professionnelle acquise lors des périodes en milieu professionnel. Il s'agit d'appréhender l'entreprise commerciale comme un système ouvert sur son environnement (environnement externe) et de cerner les interactions favorables ou défavorables.

Ce module permet au futur technicien-commercial de participer à la vie de l'entreprise avec une lecture éclairée de son fonctionnement, de s'insérer dans l'entreprise commerciale et de développer sa capacité à communiquer en situation professionnelle.

La mise en œuvre d'une pédagogie de la découverte est fortement recommandée pour la conduite de ce module. Il est recommandé de valoriser les visites d'entreprises effectuées en seconde professionnelle.

Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

►Objectif 1 : Situer l'entreprise dans son environnement

- 1.1- Distinguer le macro environnement et le micro environnement.
- 1.2- Prendre en compte les attentes sociétales.
- 1.3- Définir les principales stratégies d'entreprise.

►Objectif 2 : Décrire le fonctionnement de l'organisation

- 2.1- Identifier les différentes formes d'organisation.
- 2.2- Identifier les statuts juridiques.
- 2.3- Décrire les différentes fonctions au sein de l'entreprise.
- 2.4- Décrire les finalités de l'entreprise.

►Objectif 3 : S'intégrer dans la vie de l'entreprise

- 3.1- Repérer les principaux éléments du droit social qui organisent la vie professionnelle.
- 3.2- Communiquer en situation professionnelle.

MP4

Gestion commerciale d'un espace de vente

Objectif général du module :

Utiliser la gestion et la réglementation pour organiser son travail.

Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Maîtriser la gestion des approvisionnements du rayon.
- ▶ Objectif 2- Utiliser des outils de gestion commerciale au sein d'un rayon ou d'un univers.
- ▶ Objectif 3- Maîtriser les documents commerciaux.
- ▶ Objectif 4- Organiser le travail au sein du rayon.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module permet au futur technicien conseil-vente de maîtriser les éléments de gestion commerciale en tenant compte des contraintes réglementaires spécifiques à un rayon, dans le but d'organiser son travail et celui de son équipe au sein du rayon.

Il est fortement recommandé de solliciter la collaboration de professionnels pour conduire ce module.

Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

►Objectif 1 : Maîtriser la gestion des approvisionnements du rayon

- 1.1- Maîtriser les opérations d'achat.
- 1.2- Maîtriser les opérations de livraison.

►Objectif 2 : Utiliser des outils de gestion commerciale au sein d'un rayon ou d'un univers

- 2.1- Identifier les composantes du coût d'un produit.
- 2.2- Identifier les différentes méthodes de fixation des prix.
- 2.3- Maîtriser les calculs commerciaux.
- 2.4- Utiliser les données d'un tableau de bord.
- 2.5- Evaluer l'opportunité et la rentabilité d'une opération commerciale.
- 2.6- Optimiser la gestion de trésorerie du rayon.
- 2.7- Calculer le chiffre d'affaires en tenant compte de la saisonnalité du rayon.

►Objectif 3 : Maîtriser les documents commerciaux

- 3.1- Maîtriser les factures de doit complexes.
- 3.2- Maîtriser les factures d'avoir.
- 3.3- Expliquer le mécanisme de la TVA.

►Objectif 4 : Organiser le travail au sein du rayon

- 4.1- Planifier le travail d'une équipe dans le respect de la législation.
- 4.2- Appliquer la réglementation commerciale.
- 4.3- Maîtriser la réglementation spécifique aux produits.

MP5

Techniques de vente

Objectif général du module :

Mettre en œuvre les techniques commerciales pour optimiser son activité dans le rayon.

Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Mettre en œuvre la négociation commerciale.
- ▶ Objectif 2- Animer le point de vente.
- ▶ Objectif 3- Maîtriser le merchandising.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module a pour objectif l'acquisition de savoirs et savoir-faire propres à la gestion d'un espace de vente. Il s'agit d'acquérir les techniques commerciales adaptées, relevant tant de la négociation commerciale que du merchandising. L'enseignement s'appuie le plus possible sur des mises en situations pratiques, les stages professionnels et les situations pluridisciplinaires.

Lorsqu'il en existe un, il est fortement recommandé d'utiliser l'espace de vente de l'établissement pour les mises en situations pratiques.

Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

►Objectif 1 : Mettre en œuvre la négociation commerciale

- 1.1- Préparer la négociation commerciale.
- 1.2- Mener la négociation commerciale.
- 1.3- Assurer le suivi des ventes.

►Objectif 3 : Maîtriser le merchandising

- 3.1- Optimiser le linéaire.
- 3.2- Gérer les stocks.

►Objectif 2 : Animer le point de vente

- 2.1- Définir le contexte des promotions et des animations.
- 2.2- Mettre en œuvre une action promotionnelle et/ou une animation.

MP6

Techniques animalières

Objectif général du module :

Organiser, réaliser et contrôler les principales opérations techniques nécessaires à la réception, l'entretien, la préparation et la vente des animaux dans le respect du bien-être animal et de l'environnement.

Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Approfondir les connaissances relatives aux espèces animales et végétales commercialisées.
- ▶ Objectif 2- Prendre en charge les opérations d'approvisionnement, de réception, d'entretien et de suivi du rayon.
- ▶ Objectif 3- Approfondir les connaissances sur les équipements, matériels, produits, accessoires et leur utilisation.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module comporte trois parties se rapportant respectivement à :

La connaissance, des spécificités des produits (animaux, végétaux, inertes) dans une perspective de gestion du rayon et de conseil au client.

L'organisation et la réalisation des opérations techniques nécessaires à la réception, l'entretien, la préparation et la vente des animaux dans le respect du bien-être animal.

La connaissance des équipements et des produits et leurs conditions d'utilisation dans le respect des règles de sécurité et de l'environnement.

Les animaux de compagnie d'espèces domestiques et non domestiques sont support d'étude de ce module.

Dans le cas des espèces non domestiques, l'étude porte au minimum sur la liste publiée par arrêté par le ministère en charge de la faune sauvage.

L'enseignement de ce module est traité en relation avec celui :

- de biologie écologie et de physique chimie du module MP 1,
- de SESG-GC des modules MP2 à MP5.

Les activités pluridisciplinaires qui lui sont associées permettent de mobiliser ces acquis dans une perspective professionnelle.

L'importance accordée aux travaux pratiques souligne le caractère professionnel de ce module. L'animalerie pédagogique est le lieu privilégié de leur mise en œuvre. Ces apprentissages sont confortés lors des séquences en milieu professionnel.

Les objectifs de formation de ce module visent à préparer l'épreuve E7 qui est prise en compte pour la délivrance du certificat de capacité pour l'entretien des animaux d'espèces non domestiques.

Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

►Objectif 1 : Approfondir les connaissances relatives aux espèces animales et végétales commercialisées

- 1.1- Identifier et situer dans la classification les espèces commercialisées (domestiques et non domestiques)
- 1.2- Présenter les caractéristiques et les exigences des espèces
- 1.3- Reconnaître et caractériser les espèces végétales commercialisées en animalerie

►Objectif 2 : Prendre en charge les opérations d'approvisionnement, de réception, d'entretien et de suivi du rayon

- 2.1- Raisonner l'approvisionnement du rayon en espèces vivantes
- 2.2- Gérer la réception, l'acclimatation et la mise en place des animaux
- 2.3- Assurer les opérations courantes de suivi des animaux et des végétaux
- 2.4- Assurer la préhension et la contention des espèces en vue de la mise à disposition au client

►Objectif 3 : Approfondir les connaissances sur les équipements, matériels, produits,

accessoires et leur utilisation

- 3.1- Approfondir les connaissances sur les équipements, matériels, produits, accessoires et leur utilisation en vue du conseil au client dans le cadre d'une vente
- 3.2- Approfondir les connaissances sur les équipements professionnels, matériels, produits, accessoires et leur utilisation en vue de l'aménagement et du fonctionnement du rayon

MP7

Cadre réglementaire de la vente en animalerie

Objectif général du module :

Acquérir les connaissances de base relatives au cadre réglementaire des établissements de vente en animalerie.

Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Identifier les objectifs et l'organisation de la réglementation de la protection animale.
- ▶ Objectif 2- Mettre en œuvre les démarches administratives relatives à l'activité.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module vise à présenter le cadre réglementaire applicable aux établissements de vente en animalerie et les démarches administratives qui en découlent ; Elles concernent l'autorisation d'ouverture des établissements, la qualification des personnels et le statut des espèces commercialisées.

L'évaluation de ce module participe à l'acquisition du certificat de capacité.

Le module est traité à partir de cas concrets.

Il est souhaitable d'éviter un traitement trop théorique des contenus juridiques.

Son enseignement donne lieu à des interventions de professionnels (techniciens de la DDPP, de l'ONCFS, d'experts..)

Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

►Objectif 1 : Identifier les objectifs et l'organisation de la réglementation de la protection animale

- 1.1- Présenter le statut juridique de l'animal et les obligations du détenteur qui en découlent
- 1.2- Présenter le rôle des différents services de l'Etat en matière de protection animale
- 1.3- Identifier les rôles des autres acteurs en matière de protection animale
- 1.4- Présenter les objectifs des principaux textes relatifs à la vente en animalerie et en déduire les conséquences dans son activité

2.1- Mettre en œuvre les démarches relatives à l'ouverture d'un magasin

2.2- Mettre en œuvre les démarches relatives à la qualification des personnels

2.3- Appliquer la réglementation relative au fonctionnement d'une animalerie

►Objectif 2 : Mettre en œuvre les démarches administratives relatives à l'activité

APECITA	Association pour l'emploi des cadres, ingénieurs et techniciens de l'agriculture
APSAES	Activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi
CCF	Contrôle certificatif en cours de formation
CERCL	Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues
DDPP	Direction départementale en charge de la protection de la population
EIE	Enseignement à l'initiative de l'établissement
EMC	Enseignement moral et civique
EPS	Éducation physique et sportive
EPT	Épreuve ponctuelle terminale
ESC	Éducation socioculturelle
ETP	Equivalent temps plein
FDA	Fiche descriptive d'activité
FNMJ	Fédération nationale des métiers de la jardinerie
GIE	Groupement d'intérêt économique
LISA	Libre service agricole
NAC	Nouveaux animaux de compagnie
MG	Module général
MAP	Module d'adaptation professionnelle
MP	Module professionnel
ONCFS	Office National de la Chasse et de la Faune Sauvage
PAO	Publication assistée par ordinateur
ROME	Répertoire opérationnel des métiers et des emplois
SESG GC	Sciences économiques, sociales et de gestion, gestion commerciale
SESG-GEE	Sciences Economiques Sociales et de Gestion / Gestion de l'entreprise et de l'environnement
SAV	Service après-vente
SPS	Situation professionnelle significative
STE	Sciences et techniques des équipements
STP	Sciences et techniques professionnelles
TCV	Technicien conseil vente
TH	Titre hydrotimétrique
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche

Sous-direction des politiques de formation et d'éducation
Bureau des diplômes de l'enseignement technique

1^{er} Avenue de Lowendal 75349 PARIS 07 SP

Mise à jour du 26 février 2018
Modifications tronc commun décembre 2021