



**Coulogne  
Formation**

# Commerce spécialisé par alternance

## *Bac Pro Technicien Conseil Vente en Animalerie*

### **Objectifs**

- Assurer la responsabilité des animaux dont il connaît les exigences.
- Participer aux objectifs commerciaux et en assurer la réalisation.
- Gérer techniquement le rayon.
- Préparer, effectuer et contrôler la vente d'animaux, d'accessoires et produits.
- Connaître la réglementation en vigueur.

### **Activités**

Un vendeur en animalerie a 3 grandes occupations :

- L'entretien des locaux, des cages, des animaux.
- La vente : de produits, d'articles liés aux animaux et d'animaux vivants.
- La gestion du rayon animalerie.

### **Employeurs**

- Animaleries et / ou Jardineries.
- Circuits Spécialisés en Animalerie.

### **Public**

- Jeunes de 16 à 25 ans d'un niveau 3<sup>ème</sup>.

### **Contenu de formation**

- Français, Anglais ; Mathématiques ; Informatique ; Histoire, Géographie, Économie ; Éducation socioculturelle ; Éducation physique et sportive ; Biologie, Physique, Chimie ; Techniques de vente Mercatique ; Gestion, Comptabilité ; Juridique ; Techniques animalières.

### **Validation**

- Diplôme **BAC PRO de Technicien Conseil Vente en Animalerie**.
- Préparation au **Certificat de Capacité** à la commercialisation d'animaux d'espèces non domestiques.

### **Poursuite d'études**

- BTS commerciaux.
- Spécialisation (aide-vétérinaire, soigneur animalier...).

### **Débouchés**

- Vendeur conseil en animalerie.
- Chef de rayon.
- Responsable technique d'une équipe de vendeurs.
- Commercial pour la vente d'animaux ou de produits relatifs à l'animalerie.

### **Rémunération**

Le bénéficiaire perçoit pendant la période une rémunération qui dépend de son statut, de son âge et de son niveau de formation.



# Bac Pro Technicien Conseil Vente en Produits Horticoles et de Jardinage



## Objectifs

- Assurer la responsabilité des végétaux dont il connaît les exigences.
- Participer aux objectifs commerciaux et en assurer la réalisation.
- Gérer techniquement le rayon.
- Préparer, effectuer et contrôler la vente de végétaux, de produits horticoles et de jardinage.
- Connaître la réglementation en vigueur.

## Activités

Un vendeur en jardinerie a 2 grandes occupations :

- La réception et l'entretien des produits horticoles et de jardinage de leur arrivée au magasin jusqu'à la vente.
- La vente et le conseil : de produits, d'articles liés aux produits horticoles et de jardinage.
- La gestion du rayon jardinerie.

## Employeurs

- Entreprise ou établissements spécialisés dans la distribution ou possédant un rayon de produits horticoles et de jardinage.

## Public

- Jeunes de 16 à 25 ans d'un niveau 3<sup>ème</sup>.

## Contenu de formation

- Français, Anglais ; Mathématiques ; Informatique ; Histoire, Géographie, Économie ; Éducation socioculturelles ; Éducation physique et sportive ; Biologie, Physique, Chimie ; L'entreprise commerciale et son environnement ; Techniques de vente Mercatique ; Gestion commerciale ; Les produits horticoles vivants ; Les produits de jardinage.

## Validation

- **BAC PRO de Technicien Conseil Vente en Produits Horticoles et de Jardinage** (contrôle continu + épreuves Terminales).

- **Délivrance du DAPA** : Certificat des Applicateurs Distributeurs des produits antiparasitaires à usage agricole et des produits assimilés ou Certiphyto.

## Poursuite d'études

- BTS commerciaux.

## Débouchés

- Vendeur conseil en jardinerie.
- Chef de rayon.
- Responsable technique d'une équipe de vendeurs.
- Commercial pour la vente de végétaux ou de produits relatifs à la jardinerie.

## Rémunération

Le bénéficiaire perçoit pendant la période une rémunération qui dépend de son statut, de son âge et de son niveau de formation.

## Modalités d'inscription

- Accessible aux jeunes et adultes
- Contrat d'Apprentissage (16-25 ans) ou contrat de professionnalisation d'une durée de deux ou trois ans.
- Formation rémunérée selon le statut, l'âge et le niveau de formation.
- Formation proposée aux demandeurs d'emploi.
- Salariés d'entreprise ou agents de collectivité (congrés individuels de formation, VAE et formation complémentaire).

