

<b>Nom de l'élève..... Bac Pro TCVA Classe de 2<sup>nde</sup> Lycée de l'Erdre</b>
--

### ANNEXE PEDAGOGIQUE A FOURNIR AU MAITRE DE STAGE

Cette séquence en milieu professionnelle est la **première pour** le jeune dans le cadre de sa formation Bac Pro TCVA, il permet au jeune de se présenter aux épreuves de BEPA, au cours de la formation il devra en effectuer plusieurs dans des structures différentes. La formation professionnelle est centrée sur l'acquisition des compétences technico-commerciales liées à la vente d'animaux de compagnie.

Les stages se déroulent dans un point de vente du secteur concerné : animaleries, rayons animaleries des jardinerie et libre service agricole. Le stage se réalise **dans une unité de vente proposant des animaux de compagnie vivants.**

L'élève devra participer à toutes les activités lui permettant de :

- ⇒ **situer la structure d'accueil dans son environnement et d'appréhender son fonctionnement**
- ⇒ **participer aux activités professionnelles :**
- ⇒ **reconnaître les animaux, accessoires et produits qui s'y rapportent**
- ⇒ **rédiger des fiches d'activité en vue de se présenter à l'examen BEPA**

#### Situations Professionnelles Significatives auxquelles le jeune doit participer tout au long de sa formation

Champs de compétences	SPS
Gestion des stocks et du rayon	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réalisation ou actualisation de l'inventaire des produits en rayon et en réserve</li> <li>• Préparation des commandes sur les supports prévus</li> <li>• Utilisation de l'informatique dans la gestion du rayon</li> <li>• Remplissage et rangement dans les linéaires dans le respect des règles de merchandising et du plan d'implantation des produits</li> <li>• Etiquetage des produits</li> <li>• Maintien des produits et du rayon dans un état de propreté et d'hygiène</li> <li>• Sélection, retrait des linéaires et enregistrements des produits impropres à la vente</li> <li>• Contrôle des étiquettes et du rangement du remplissage des linéaires conformément aux règles et aux plans d'implantation et de merchandising</li> </ul>
Application de techniques commerciales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil et orientation du client dans le but de faciliter ses achats</li> <li>• Ecoute et questionnement du client en vue de préciser ses besoins</li> <li>• Conseil au client et développement d'un argumentaire de vente</li> <li>• Conclusion de la vente et proposition d'une vente additionnelle</li> <li>• Présentation et mise en valeur des produits en promotion et des linéaires conformément aux règles et plans d'implantation et de merchandising</li> </ul>
Communication et travail en équipe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compte rendu et échange avec son supérieur hiérarchique</li> <li>• Communication avec les collègues</li> <li>• Application des textes et consignes en matière de sécurité et d'hygiène des personnes et des biens et de protection de l'environnement</li> </ul>
Réalisation d'opérations spécifiques aux points de vente en animalerie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vérification du fonctionnement du matériel d'animalerie, et réglages des paramètres</li> <li>• Entretien du lieu de vie et alimentation des animaux</li> <li>• Repérage des anomalies comportementales des animaux et des symptômes des maladies ou blessures</li> <li>• Réalisation des opérations techniques spécifiques lors de la réception et la vente d'animaux</li> <li>• Réalisation des tâches inhérentes à la réglementation concernant les animaux et la vente de ces derniers</li> </ul>

Le jeune devra fournir à l'issue de ce stage 1 fiche contexte, qui répondra aux critères suivants :

- Lieu de réalisation des activités : nom commercial +adresse
- Situation géographique : nombre d'habitants/secteurs d'activités dominants...
- Personnel et organisation : Nombre de salariés/activités du point de vente
- Assortiment du secteur d'affectation : produits proposés à la vente /répartition entre les grandes familles de produits
- Particularités de la clientèle : zone de chalandise origine géographique des clients niveau de vie
- Services proposés par le point de vente
- Autres critères nécessaires à la compréhension générale du point de vente : forme de commerce, historique, statut juridique, concurrence...

Et 3 fiches d'activité dans les différents champs de compétence énumérés précédemment, pour chaque activité on devra trouver :

- Titre de l'activité :
- Date de la réalisation de l'activité :
- Le champ de compétences:
- Objectif de la tâche :
- Les conditions de réalisation : (période, moment, durée, fréquence).
- Le matériel et/ou le ou les produit(s) utilisé(s) :
- Les personnes concernées :
- Les consignes importantes (d'hygiène, de sécurité, de langage, d'attitude ...)
- Description chronologique de l'activité : par ordre chronologique les différentes actions qui amène à la réalisation de la tâche.

<p>Un courrier sera envoyé avant le début du stage pour de plus amples informations, et un professeur tuteur sera nommé et prendra contact avec l'entreprise d'accueil.</p>
---