



TECHNICO COMMERCIAL ANIMAUX D'ELEVAGE ET DE COMPAGNIE EN APPRENTISSAGE

Le titulaire du BTS doit être capable:

- ⇒ développer la relation client et la vente conseil
- ⇒ Maîtriser les critères de qualité des produits afin de les valoriser auprès des clients et prospects
- ⇒ Gérer un espace de vente ou une tournée commerciale
- ⇒ Manager l'unité commerciale

Vous souhaitez travailler dans le domaine de l'animalerie, gérer un rayon ou une gamme de produits, nous vous proposons de suivre cette formation diplômante de niveau supérieur. Professionnellement, vous devrez actualiser en permanence votre culture scientifique, technique et économique ainsi que la réglementation relative à la commercialisation des animaux.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent de Niveau 4
- Avoir de 15 à 29 ans révolus
- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Satisfaire à l'entretien de motivation et à l'examen du dossier

APTITUDES RECOMMANDEES (attendus nationaux Parcours Sup)

- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services ,
- Avoir le gout du challenge et de l'atteinte d'objectifs en autonomie
- S'intéresser à la vente de produits issus de la filière choisie
- S'intéresser à la gestion des entreprises et le marketing
- Disposer de compétences relationnelles, de capacité de négociation : écoute, empathie, compromis...
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter
- Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- Animaleries
- Fournisseurs de produits d'animalerie
- Élevages d'animaux

MODALITES D'INSCRIPTION

- Rencontre lors des journées portes ouvertes ou d'une réunion d'informations ou sur Parcours Sup
- Envoi du dossier de candidature complété
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou d'une attestation d'engagement de l'employeur
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
- Internat mixte: en faire la demande la demande lors de l'inscription

RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine chez l'employeur
- 1 semaine au centre de formation (20 semaines /an)

DEBOUCHES

Parcours post-diplôme: Licence Pro dans le domaine du commerce et du marketing, licence pro distri-manager, Ecole de commerce, Certificat de spécialisation

Insertion professionnelle: Commercial itinérant, technico commercial, chef de secteur, chef de rayons, vendeur sédentaire...

FORMATION

Code diplôme: 323 210 13

Equivalence ECTS: 120 ECTS pour les 2 années

Parcours structuré en 2 années de formation:

Enseignement général et scientifique:

- Bloc 1: organisation économique, sociale et juridique
- Bloc 2: techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation
- Bloc 3: langue vivante: anglais
- Bloc 4: éducation physique et sportive
- Enseignement professionnel:**
- Bloc 5: traitement des données et informatique
- Bloc 6: économie d'entreprise
- Bloc 7: gestion commerciale de la négociation et de l'espace de vente
- Bloc 8: relation commerciale professionnelle et anglais professionnel
- Bloc 9: complément économique et commercial en lien avec le marché de l'animalerie
- Bloc 10: champ professionnel: zootechnie
- Bloc 11: management des entreprises

Mode d'évaluation:

- Au cours de l'année: devoir sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînement
- Obtention du diplôme: par contrôle continu en cours de formation et examen final

EVALUATIONS CERTIFICATIVES

EPREUVE	Coeff	TYPE	FORME
E2: S'exprimer, communiquer et comprendre le monde <ul style="list-style-type: none"> • Expression française, communication, animation et documentation • Projet d'initiative et de Communication • Organisation économique, sociale et juridique / Sciences éco. et sociales 	1 1 1	CCF*	> Ecrit et Oral > Pratique et Oral > Ecrit
E3: Anglais	3	CCF	Compréhension, expression écrite et orale.
E4: Traitement des données <ul style="list-style-type: none"> • Traitement des données • Technologie de l'information et du multimédia 	2 1	CCF	> Ecrit > Pratique
E5: L'entreprise, sa gestion, sa mercatique et son fonctionnement <ul style="list-style-type: none"> • Economie d'entreprise • Gestion • Mercatique 	1.5 1.2 2.3	CCF	> Ecrit et Oral > Ecrit
E6: Conduire une relation commerciale en intégrant ses connaissances techniques <ul style="list-style-type: none"> • Relation commerciale , gestion, viticulture, œnologie filière et anglais pro • PROCAP (Projets et activités professionnels) 	3.5 0.5	CCF	> Pratique et Oral > Pratique et Oral
E.P.S		CCF	pratique
MIL (Module d'Initiative Locale)		CCF	écrit
ET1: Expression—Economie générale	6	EPT*	> Ecrit
E7: Mobiliser les acquis du technicien supérieur face à une situation professionnelle <ul style="list-style-type: none"> • Relation commerciale en lien avec les produits d'animalerie • Analyses de situation professionnelles vécues 	6 6	EPT	> Pratique et Oral > Oral

MODALITES D'EVALUATION

Afin d'aider l'alternant à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre:

- ⇒ Evaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, devoirs surveillés, productions personnelles, entraînements des épreuves)
- ⇒ Evaluation en entreprise (entretiens triparties avec le maître d'apprentissage)
- ⇒ Evaluation formative et certificative, suivi individualisé de la progression jusqu'à l'inscription à la certification visée.

MODALITÉS FINANCIERES

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti

Seuls les manuels scolaires et la demi-pension sont facturés. Ainsi que l'internat, pour ceux qui le souhaitent.

REMUNERATION DE L'APPRENTI

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC.

	16 à 17 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC	Salaire le plus élevé entre le SMIC et le salaire minimum conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage
2 ^{ème} année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC	
3 ^{ème} année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC	

INFOS PRATIQUES

Comment nous contacter ?

Lycée Le Buat
21 rue du Buat • 78580 Maule

> Accueil:

Tél: 01 30 90 82 10 / mail: maule@cneap.fr

> Mme Guyot

Responsable des formations par apprentissage:

Tél: 07.87.95.47.19 / mail: caroline.guyot@cneap.fr

> M Cronier

Chargé de liaison d'entreprises:

Tél: 07.57.44.10.21 / mail: christophe.cronier@cneap.fr

Horaires du secrétariat

Du lundi au vendredi : de 8h à 12h et de 13h30 à 17h30

Accès par transport

En voiture

Autoroute A13, sortie Epône puis direction Maule

En bus

Bus "Express 14" de Verneuil ou d'Orgeval,
direction La Défense

En train

Gare Paris-St Lazare : direction Mantes-la-Jolie (ligne J) -

Correspondance à Epône pour arrêt Maule (ligne N)

Gare Paris-Montparnasse : direction Mantes-la-Jolie (ligne N) arrêt Maule.

