

Nom de l'élève Bac Pro TCVA Classe de première Lycée de l'Erdre

ANNEXE PEDAGOGIQUE A FOURNIR AU MAITRE DE STAGE

Pour cette 2^{nde} période de formation en classe de 1^{ère} TCVA le jeune a le choix du lieu

- Soit dans une structure en lien avec les animaux vivants : vétérinaires, toiletteurs, éleveurs, aquariums, zoos, dressage.....
- Soit dans une structure proposant des animaux vivants ou produits inerte à la vente.

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.

Pour les structures en lien avec des animaux vivants

Il s'agit d'un stage de découverte professionnelle en vue d'aider le jeune à son choix d'orientation après le bac pro, ce stage ne sera pas évaluer pour son diplôme, il doit cependant répondre aux objectifs énoncés ci-dessous.

L'élève devra participer à toutes les activités lui permettant d'atteindre les compétences suivantes :

- ETRE CAPABLE D'ORGANISER, D'EXECUTER ET DE CONTROLER LES OPERATIONS TECHNIQUES SPECIFIQUES A L'ACTIVITE
- Au niveau du vivant
 - ⇒ Connaissance des espèces
 - ⇒ Soins aux animaux
 - ⇒ Conseil
 - ⇒ Participation active aux taches en lien avec les animaux
- Au niveau de la gestion administrative ⇒ Participation aux tâches administratives liées à l'activité

Pour les structures proposant de animaux à la vente

Ces différentes périodes de formations en milieu professionnel sont le support de l'épreuve E6 du Bac Pro TECHNICIEN CONSEIL VENTE EN ANIMALERIE.

L'élève devra réaliser PLUSIEURS SITUATIONS PROFESSIONNELLES lui permettant d'acquérir les compétences exigées au référentiel du bac pro, afin de s'y préparer le jeune devra rendre compte de son activité dans un dossier écrit dès ce stage. Plusieurs séquences en milieu professionnel sont organisées durant la formation bac pro TCVA dans un établissement proposant des animaux domestiques et non domestiques à la vente:

- 6 semaines en classe de 2^{nde} pro,
- 4 à 7 semaines en classe de 1^{ère} pro
- 8 semaines en terminales.

A l'issue du stage le jeune doit réaliser un dossier qui le prépare à son épreuve de bac pro, il devra présenter 3 situations professionnelles vécues

Le maître de stage doit tout mettre en œuvre pour que le jeune effectue ses SPV tout au long de sa formation

LISTE DES SITUATIONS PROFESSIONNELLES OBSERVABLES ET/OU REALISABLES PAR L'ELEVE

Compétences	Situations professionnelles	Possible sur le lieu de stage	
		Oui	Non
<input type="checkbox"/> Réaliser plusieurs commandes en vivant	⇒ Choix des animaux		
	⇒ Calculs des quantités		
	⇒ Réception & Contrôle		
	⇒ Acclimatation du vivant...		
<input type="checkbox"/> Evaluer le bien-être des animaux & Contrôler les conditions de maintenance	⇒ Observation du vivant		
	⇒ Dépistage des pathologies...		
	⇒ Mesure des principaux paramètres d'ambiance		
	⇒ Interprétation des valeurs obtenues		
<input type="checkbox"/> Apporter les soins aux animaux	⇒ Correction des conditions de maintenance...		
	⇒ Manipulation des animaux		
	⇒ Application des mesures d'hygiène		
	⇒ Réalisation des traitements préventifs voire curatifs et des soins d'urgence		
<input type="checkbox"/> Alimenter l'ensemble du vivant	⇒ Respect les compatibilités interspécifiques...		
	⇒ Respect des régimes alimentaires des animaux		
<input type="checkbox"/> Animer l'espace de vente	⇒ Utilisation raisonnée des différents compléments alimentaires		
	⇒ Mise en place une animation : quelle animation ?		
<input type="checkbox"/> Réaliser la maintenance des installations professionnelles	⇒ Nettoyage et désinfection des matériels et installations		
	⇒ Identification des moyens et des méthodes utilisés		
	⇒ Contrôle du bon fonctionnement de ces installations		
<input type="checkbox"/> Approvisionner le rayon inerte	⇒ Réalisation des commandes en inerte		
	⇒ Rencontre des fournisseurs		
	⇒ Réception & contrôle		
<input type="checkbox"/> Gérer le stock	⇒ Participation aux inventaires		
	⇒ Utilisation de logiciel		
	⇒ Utilisation de cadencier		
	⇒ Repérer la démarque		
<input type="checkbox"/> Organiser la surface de vente	⇒ Mise en place des rayons		
	⇒ Mise en place de TG, podiums		
	⇒ Signalisation décoration		
	⇒ Etiquetage, Fixation des prix de vente (calcul réfléchi,...),		
<input type="checkbox"/> Utiliser différents outils de gestion	⇒ Calcul de prix de revient et de marge		
	⇒ Utilisation d'un tableau de bord		
<input type="checkbox"/> Vendre	⇒ Participation active aux actions de vente en inerte (connaissances des produits, argumentaire, conseils...)		
	⇒ Participation active aux actions de vente en vivant (connaissances des produits, argumentaire, conseils...)		