



Nom de l'élève..... Bac Pro TCVA Classe de Terminale Lycée de l'Erdre

ANNEXE PEDAGOGIQUE A FOURNIR AU MAITRE DE STAGE

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.

Ces séquences en milieu professionnel complètent la formation du jeune qui a déjà effectué 6 semaines en classe de 2nde pro, et 4 à 7 semaines en classe de 1^{ère} pro dans un établissement proposant des animaux domestiques et non domestiques à la vente.

Capacités évaluées à l'examen

C6 Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel

C7 Communiquer en situation professionnelle

C8 Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise

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.

LISTE DES SITUATIONS PROFESSIONNELLES OBSERVABLES ET/OU REALISABLES PAR L'ELEVE			
Compétences	Situations professionnelles	Possible dans 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		
	⇒ Correction des conditions de maintenance...		
<input type="checkbox"/> Apporter les soins aux animaux	⇒ Manipulation des animaux		
	⇒ Application des mesures d'hygiène		
	⇒ Réalisation des traitements préventifs voire curatifs et des soins d'urgence		
	⇒ Respect les compatibilités interspécifiques...		
<input type="checkbox"/> Alimenter l'ensemble du vivant	⇒ Respect des régimes alimentaires des animaux		
	⇒ Utilisation raisonnée des différents compléments alimentaires		
<input type="checkbox"/> Animer l'espace de vente	⇒ 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...)		