

Bac Professionnel - Technicien Conseil-Vente Univers Jardinerie

Cette formation permet d'acquérir les compétences du commerce et de la vente.

OBJECTIFS

SE FORMER À LA GESTION COURANTE D'UN RAYON

- Participer à l'approvisionnement,
- Gérer les stocks,
- Étiqueter les produits,
- Contrôler la démarque,
- Mesurer la rentabilité d'un rayon.

SE FORMER AU CONSEIL ET À LA VENTE

- Adapter son attitude aux métiers de la vente,
- Accueillir et conseiller le client en libre-service assisté,
- Expertise conseil en produits jardin,
- Conduire une vente,
- Développer les ventes,
- Assurer le suivi du client.

SE FORMER À L'ANIMATION DU POINT DE VENTE

- Développer l'attractivité et la performance d'un linéaire,
- Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon
- Entretien et valoriser des végétaux sur un lieu de vente,
- Proposer des actions pour enrichir l'expérience client,
- Conduire une animation commerciale.

Le technicien conseil-vente exerce son activité dans des commerces spécialisés. Il participe à l'approvisionnement, l'entretien et à l'animation de l'espace de vente. Il s'assure de l'attractivité du point de vente et a en charge le maintien dans un état marchand des végétaux exposés. Il accueille le client, s'informe sur ses besoins et apporte une réponse adéquate.



1

module d'Adaptation
Professionnel



1

stage collectif santé et
développement durable



14

semaines de stage
en milieu professionnel



LES ATOUTS DE LA FORMATION

- + Module d'Adaptation Professionnel : digitalisation de l'entreprise.
- + Travaux pratiques renforcés : « animation commerciale ».
- + Pluridisciplinarité avec mises en situations professionnelles sous différentes formes.
- + EIE* : en 1ère « projet collectif », en Terminale « projet professionnel ».

QUELQUES CHIFFRES...

2023
TAUX DE RÉUSSITE
85%

2024
TAUX DE RÉUSSITE
90%

*Enseignement à l'Initiative de l'Établissement

Contenu de la formation

La formation est constituée d'enseignements communs et d'enseignements professionnels :

ENSEIGNEMENTS COMMUNS

• Culture générale :

Français, Anglais, Histoire-Géographie, Éducation Socioculturelle, Documentation

• Enseignement Scientifique :

Maths, Informatique, Physique-Chimie, Biologie-Ecologie

• Éducation Physique & Sportive :

Activités de pleine nature

• Enseignements à l'Initiative de l'Établissement :

Positionner son projet professionnel

Mettre en oeuvre un projet collectif

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

Gestion commerciale, Sciences & techniques horticole et agroéquipement, Biologie-écologie, Module d'Adaptation Professionnelle « Digitalisation de l'entreprise », pluridisciplinarité, travaux pratiques renforcés « animation commerciale ».

UNE PÉDAGOGIE DE PROJETS

- Participation à des manifestations (la foire du Dauphiné, jardins en fête...).
- Réalisation de ventes événementielles (Noël, Saint Valentin, Printemps...).
- Développement des soft-skills.
- Visites d'entreprises de la filière.
- Présence dans un magasin de producteurs.

STAGE

En classe de 2^{nde} : 4 à 6 semaines.

En classe de 1^{ère} et Terminale :

14 semaines (8 semaines en jardinerie, 4 semaines en fleuristerie, grossiste en plantes, etc. et 2 semaines dans un commerce au choix de l'élève).

CONDITIONS D'ADMISSION

En 2^{nde} pro Conseil Vente (CV) : Sortir d'une classe de 3^{ème} avec un avis favorable du conseil de classe et passer par la procédure AFFELNET.

Pour rentrer en 1^{ère} pro Technicien Conseil-Vente Univers Jardinerie (TCVUJ) :

Sortir d'une classe de 2^{nde} professionnelle ou générale ou d'un CAP. L'admission est déclarée par l'établissement après étude du dossier en commission.



UN ÉTABLISSEMENT, UN PROJET :

- ✓ Une pédagogie centrée sur l'apprenant pour favoriser sa réussite
- ✓ Un enseignement au plus proche de la réalité professionnelle
- ✓ De très bonnes conditions d'accueil pour le bien-être des apprenants
- ✓ Former des citoyens responsables et favoriser l'autonomie des apprenants

Et après ?

LES MÉTIERS

Vendeur-Conseil, Vendeur-conseil en jardinerie, vendeur de végétaux, vendeur en matériel de jardinage, vendeur pépiniériste, fleuriste, etc.

POURSUITES D'ÉTUDES

BTSa Technico-commercial, BTS MCO (Management Commercial Opérationnel), BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), Licence pro technico-commercial.

INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

Lycée Terre d'horizon

1414 Chemin de Rosey Ouest

BP 224

26105 Romans-sur-Isère Cedex

Tél : 04.75.71.25.25

legta.romans@educagri.fr

www.terre-horizon.fr

 @terredhorizon

 @lyceeterredhorizon

