

# Bac Pro Technicien Conseil Vente Univers Jardineries

## OBJECTIFS

- Vendre des produits et des services de jardinerie
- Conseiller le client en apportant une réponse personnalisée, technique et adaptée tout en le sensibilisant aux démarches de développement durable
- Fidéliser le client
- Participer à l'approvisionnement, l'entretien et à l'animation de la surface de vente (animation, mise en scène et décoration)

## ORIENTATION ET PERSPECTIVES

### Secteurs d'activités

Le marché du jardinage se décline en quatre familles de produits :

- Produits vivants : végétaux d'extérieur et d'intérieur
- Produits de jardin : amendements, supports, engrais, produits phytopharmaceutiques
- Produits manufacturés : outils et équipements
- Produits pour les aménagements décorations et loisirs

### Type d'emplois accessibles

- Vendeur conseil
- Vendeur de végétaux
- Responsable de rayon

### Poursuite d'études

- **BTS Métiers du Végétal Alimentation Ornement Environnement** | Formation disponible sur le Campus Montravel
- **BTS Technico-Commercial Univers Jardins et Animaux de Compagnie** | Formation disponible sur le Campus Agronoma
- **Brevet de Technicien Supérieur (BTS)** | Autres spécialités
- **Certificat de Spécialisation (CS)**
- **Licence Professionnelle**

## DURÉE

2 années à temps plein

### Volume total :

1400 h (soit 40 semaines en centre de formation réparties sur 2 ans)

### Rythme d'alternance :

- 1 à 3 semaines en centre de formation
- 2 à 4 semaines en entreprise

## PRÉ REQUIS

Avoir suivi et validé par des résultats et appréciations satisfaisants une seconde professionnelle ou générale

## ACCESSIBILITE

- Être âgé de 16 à 29 ans inclus
- Possibilité d'adaptation de parcours en fonction des acquis, du projet et de la situation du candidat
- Accueil personnalisé des publics en situation de handicap par notre référent H+

## CONTENU DE LA FORMATION

### Relation client

Satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits et des solutions adaptés à ses attentes et ses besoins

### Gestion des rayons

Optimiser l'organisation du rayon ou de l'espace de vente

### Animation commerciale d'un espace de vente

Rendre attractif un espace de vente et de conseil et mettre en valeur les produits

### Entretien des végétaux exposés

Mettre en état loyal et marchand les végétaux exposés pour la vente et limiter les pertes

### Organisation du travail, management

Contribuer à l'évolution et au développement des ventes et services du point de vente dans le cadre des choix stratégiques de l'entreprise et de l'enseigne

## ATOUTS DU CAMPUS

- **Salle de vente**
- **Serres de production (chaudes et froides) : fleurs ornementales, plantes vivaces et plants de légumes**
- **Espaces verts sur l'établissement**
- **Espace de vente de la jardinerie de l'établissement**
- **Interventions et visites professionnelles**

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Cinq champs de compétences seront évalués
- Le Campus Montravel est habilité pour la mise en œuvre du Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- L'évaluation des champs de compétences mobilise du contrôle en cours de formation (CCF) et des épreuves ponctuelles terminales

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques en salle, démonstrations et mises en situation pratiques sur les plateaux techniques de l'établissement
- Adaptation de la pédagogie sur temps collectifs / individuels

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Candidature possible toute l'année en dehors des périodes de fermeture du centre
- Prendre contact avec le centre de formation
- Signer un contrat d'apprentissage avant l'entrée en formation ou possibilité d'intégrer le bac professionnel par voie scolaire

## TARIF DE LA FORMATION

- Prise en charge par le fond formation de l'employeur
- Pas de frais pédagogiques supplémentaires

## RÉMUNÉRATION

Variable en fonction de l'âge de l'apprenti et du nombre d'années en apprentissage

Détails sur [alternance.emploi.gouv.fr](http://alternance.emploi.gouv.fr)

## INDICATEURS

Consultables sur le site internet