

# 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 l'aménagement, la décoration et les 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 Agronova
- Brevet de Technicien Supérieur (BTS) | Autres spécialités
- Certificat de Spécialisation (CS)
- Licence Professionnelle

## DURÉE

### 2 années scolaire à temps plein :

- 1078 heures de cours
- 490 heures de TP ou TD
- 112 heures de séances pluridisciplinaires

### 15 à 17 semaines de stage en milieu professionnel :

- 13 à 15 semaines de stage individuel en entreprise
- 1 semaine sur l'exploitation du lycée
- 1 semaine de stage collectif

## PRÉ REQUIS

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

## ACCESSIBILITE

- Sortir de classe de seconde générale ou professionnelle
- 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

## CONTENU DE LA FORMATION

### Capacités générales

- Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel
- Débattre à l'ère de la mondialisation
- Développer son identité culturelle
- Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

### Capacités professionnelles

- Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie
- Animer un point de vente en jardinerie

## 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**
- **Une semaine de stage sur l'espace de vente Les Jardins de Montravel**
- **Pratique de la multiplication végétative en laboratoire in-vitro**
- **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
- Dotation d'équipements pour accomplir les tâches professionnelles en conditions de sécurité (Financement Conseil régional Auvergne-Rhône-Alpes)
- Adaptation de la pédagogie sur temps collectifs / individuels
- Pas de frais pédagogiques supplémentaires (en dehors de la participation éventuelle à des sorties pédagogiques)

## CONDITIONS D'ACCÈS

- Parcours de formation Seconde Pro accompli
- Parcours de formation Seconde Générale
- Titulaire CAP