



BAC PRO

Technicien conseil vente de produits de jardin

Le technicien conseil travaille en jardinerie ou au rayon spécialisé d'une grande surface. Placé sous les ordres d'un supérieur hiérarchique, il assume seul la vente ou assure l'encadrement technique et l'animation d'une équipe de vendeurs.

Il vend et conseille les jardiniers amateurs ou les professionnels. Il connaît tous les produits de la gamme courante (matériel d'arrosage, végétaux d'intérieur ou d'extérieur, engrais, mobilier de plein air, etc.) Il assure le stockage, la mise en rayon et l'étiquetage des articles. Il organise son rayon en fonction de la stratégie du magasin. Il connaît l'utilisation des matériels, sait les mettre en route et peut prendre en charge des démonstrations à la clientèle. Il entretient les végétaux du point de vente en tenant compte de leurs exigences particulières

Débouchés

Il peut être employé comme responsable de rayon, technicien conseil, vendeur qualifié en produits horticoles et de jardinage dans des entreprises ou établissements spécialisés dans la distribution ou possédant un rayon de produits horticoles et de jardinage : motoculture de loisirs, outillage agricole et horticole à mains, pompes, matériels d'arrosage et de pulvérisation, végétaux d'intérieur, végétaux d'extérieur, engrais, supports de culture et produits phytosanitaires pour jardins, matériels d'aménagement et de protection de l'environnement, mobilier de jardins et de plein air...Il peut, avec de l'expérience, devenir chef de rayon.

Métier(s) accessible(s) :

- horticulteur(trice)
- vendeur(euse) : employé(e) de commerce, employé(e) de libre-service, conseiller(ère) de clientèle, conseiller(ère) en vente, conseiller(ère) commerciale

Accès à la formation

Après la 3^e, seconde professionnelle Conseil vente

Qualités requises :

- Goût du contact humain
- Goût du travail en équipe
- Bonne communication
- Sens des responsabilités
- Bon gestionnaire
- Sens des affaires

Programme

Modules d'enseignement	Horaire annuel
<u>Enseignement général</u>	
Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde	308h
Langue et culture étrangères	98h
Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi	112h
Culture scientifique et technologique	208h
<u>Enseignement professionnel</u>	
Bases scientifiques et technologiques nécessaires à la commercialisation des produits de jardin	112h
Mercatique	70h
L'entreprise dans son environnement	84h
Gestion commerciale d'un espace de vente	70h
Technique de vente	84h
Les végétaux d'intérieur et de jardin	98h
Les équipements et les fournitures de jardin	84h
Module d'adaptation professionnelle	56h
Activités pluridisciplinaires	112h

Descriptif des enseignements professionnels

- **L'entreprise commerciale et son environnement :**
 - gestion et fonctionnement, techniques commerciales.
- **Technique de vente et de merchandising :** aménagement, présentation et approvisionnement des lieux de vente, négociation-vente, suivi et développement des ventes, animation d'équipe, négociation-achat.
- **Mercatique d'une entreprise commerciale :** actions commerciales et promotionnelles, analyse du marché horticole et de jardinage, étude de marché, ciblage et positionnement de l'entreprise.
- **Gestion commerciale du point de vente :** gestions des stocks, maîtrise des documents commerciaux, utilisation d'outils de gestion.

- **Les produits horticoles vivants** : plantes d'intérieur et d'extérieur, entretien et suivi sur le point de vente, technique de présentation des végétaux.
- **Les produits de jardinage** : connaissance technique, savoir-faire liés aux produits de jardinage (matériels, outillage, engrais, produits phytosanitaires, fournitures de jardin et d'intérieur), préparation au certificat des distributeurs et applicateurs des produits antiparasitaires.

Stage

Stage(s) en milieu professionnel : 14 à 16 semaines
Stage collectif éducation à la santé et au développement durable : 1 semaine

Une semaine ou son équivalent fractionné fait partie intégrante de la formation et vise l'éducation à la santé, à la sécurité, et au développement durable en mettant l'accent sur l'action et une démarche de projet.

Ce stage poursuit des objectifs communs à travers les deux thématiques développées :

- induire une réflexion sur les conduites et les pratiques individuelles ou collectives,
- favoriser un comportement responsable dans la vie personnelle et professionnelle.

Examen

E1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste, et compréhension du monde

- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles, coeff. 1
 - Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle
 - Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel
 - Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer
- Argumenter un point de vue, coeff. 2
- Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie, coeff. 1

E2 : Langue et culture étrangères

- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle, coeff. 1

E3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES

- Développer sa motricité, coeff. 1

E4 : Culture scientifique et technologique

- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques
 - Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques, coeff 1.5
 - Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome, Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des

raisonnements de la physique et de la chimie, Expliquer des enjeux liés au monde vivant coeff. 2.5

E5 : Choix Techniques

Conseiller le client sur les produits de jardin coeff. 2

E6 : Expérience en milieu professionnel

Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel, Communiquer en situation professionnelle, Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise coeff. 3

E7 : Pratiques professionnelles

Mettre en œuvre des techniques de vente de produits de jardin, Gérer un rayon de produits de jardin dans le respect de la réglementation et de la sécurité, Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits de jardin vendus dans une perspective de durabilité, S'adapter à des enjeux professionnels particuliers coeff. 5

Epreuve facultative : points > 10

Les enseignements facultatifs pouvant être proposés dans les établissements d'enseignement agricole publics ou privés sous contrat sont les suivants : Langues vivantes étrangères, langues et cultures régionales, langue des signes française, Hippologie et équitation, Pratiques professionnelles et projets, Pratiques physiques et sportives, Pratiques sociales et culturelles (pratiques culturelles et artistiques, technologies de l'informatique et du multimédia).

Statistiques

En 2014, dans l'académie de Montpellier : 7 candidats inscrits, 7 présentés, 3 admis (soit 42.85% de réussite).

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable. Par exemple :

- Brevet de Technicien Supérieur Agricole (BTSA)
 - technico-commercial spécialité agrofournitures
 - technico-commercial spécialité végétaux d'ornement

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux.

Où se former

- 34 Castelnau-le-Lez
LP agricole Honoré de Balzac (*Public*)

Pour en savoir plus

Consultez les documents ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3e » et « L'après bac pro »
- Collection Dossiers « Le dico des métiers »
- Collection Diplômes « Du CAP au BTS/DUT »

- Collection Parcours « Les métiers du marketing, de la vente et de la pub »
- Collection Voie Pro « Les métiers de la vente et du commerce »
- Fiches métiers.

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

Sur internet

www.onisep.fr

www.portea.fr

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Éducation Nationale (PSY-EN).