

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 3e, 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

Disciplines et activités	Heures	Horaire hebdomadaire *
Enseignements Généraux		
Français	112	2h
Documentation	28	0h30
Histoire Géographie	84	1h30
Education socio culturelle	84	1h30
Langue vivante étrangère	98	2h
Education physique et sportive	112	2h
Mathématiques	112	2h
Biologie Ecologie	126	2h
Physique Chimie	70	1h
Informatique	28	0h30
Enseignements professionnels		
Sciences économiques, sociales et de gestion / Gestion commerciale	224	4h
Sciences économiques, sociales et de gestion / Gestion de l'entreprise et de l'environnement	84	1h30
Sciences et techniques des équipements/Agroéquipements	42	1h
Agronomie	28	0h30
Sciences et techniques horticoles	182	3h
Sciences et Techniques professionnelles	56	1h
Enseignement à l'initiative de l'établissement	112	2h
Activités pluridisciplinaires	112	

*horaire hebdomadaire indicatif

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

22 semaines de périodes de formation en milieu professionnel (P.F.M.P.) réparties comme suit :

- 4 à 8 semaines en Seconde Pro

-14 à 16 semaines en Première et Terminale dont 12 semaines prises sur la scolarité.

Une semaine supplémentaire est consacrée à un stage collectif d'éducation à la santé et au développement durable.

Examen

Domaine professionnel :

- Mercatique, coeff. 2 :
- mercatique d'une entreprise commerciale
- Le milieu professionnel, coeff. 4 : (dont rapport de stage et soutenance devant un jury)
- l'entreprise commerciale et son environnement
- gestion commerciale
- les produits horticoles vivants
- les produits de jardinage
- Pratiques professionnelles, coeff. 5 :
- techniques de vente et merchandising
- les produits horticoles vivants
- les produits de jardinage

Domaine général :

- Expression et monde contemporain, coeff. 4 :
- connaissance et pratique de la langue française
- éducation culturelle et communication
- monde contemporain

- Langue vivante, coeff. 1 :
- connaissance et pratique d'une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- Education physique et sportive, coeff. 1
- Mathématiques et sciences, coeff. 4 :
- mathématiques ; interprétation et traitement des données
- connaissance des systèmes vivants
- biologie - écologie
- éléments de chimie du vivant, du sol et de l'environnement – énergétique

Epreuve facultative (seuls comptent les points au dessus de 10)

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 conseiller d'orientation-psychologue.