

## Métiers Conseil Vente



Le technicien conseil travaille en jardinerie ou au rayon Au sein de l'équipe de commerce, les activités du titulaire de l'emploi consistent :

- au niveau du client : à vendre, conseiller et fidéliser
- au niveau de l'unité commerciale, à participer à l'approvisionnement, l'entretien et à l'animation de la surface de vente. Il a en charge le maintien des végétaux exposés en état loyal et marchand.

Il a pour mission de développer les ventes des produits et des services de jardinerie dans le respect des choix stratégiques et des exigences sociétales. Il exerce donc un rôle essentiel de conseil auprès de la clientèle en matière de plantes, outillages et produits de jardinage.

Sur un point de vente, le titulaire de l'emploi accueille le client en lui manifestant sa disponibilité, s'informe de ses besoins ou de ses problèmes et apporte une réponse adéquate tout en adaptant son discours au type de client. Il sensibilise les clients aux démarches de développement durable et met en œuvre auprès d'eux, une démarche de fidélisation. Il fait remonter à sa hiérarchie les avis et réclamations. Il applique au quotidien la réglementation commerciale et les normes en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité. Il applique la politique commerciale de son entreprise. Il s'informe en permanence de l'évolution des données de la filière.

Les ventes s'intègrent dans une démarche éco responsable.

Le conseil doit être spécifique, rigoureux du point de vue technique et adapté aux besoins du client. Le technicien conseil vente assure le bon fonctionnement de l'espace de vente en le rendant attractif par son animation, sa mise en scène et sa décoration. Il s'assure donc de l'approvisionnement constant et de l'entretien des produits en particulier végétaux dont il a la charge. Il vérifie la conformité des étiquettes et veille à la propreté de l'espace de vente.

Il peut être amené à gérer les stocks pour lesquels il assure réception et le suivi de la qualité de la réception à la vente.

Le titulaire de l'emploi doit à la fois maîtriser les techniques de vente, le relationnel client, l'argumentaire, les produits attendus par le client, et développer des ventes additionnelles...

Il doit donc maîtriser les connaissances techniques liées à l'utilisation des produits, connaître le client et de ses motivations ainsi que la gamme de produits proposés à la vente.



## 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...

L'emploi du technicien conseil vente en produits de jardins se situe à l'interface entre le client, le produit et l'espace de vente. Les jardinerie emploient 95% des emplois du secteur dont 91% de contrats à durée indéterminée. Plus de 80% des salariés sont employés en temps plein.

## Métier(s) accessible(s) :

- vendeur conseil en jardinerie,
- vendeur de végétaux
- vendeur en jardinerie
- vendeur en matériel de jardinage
- vendeur pépiniériste.

Parmi les autres appellations courantes, on trouve également : « vendeur conseil » et « conseiller de vente ».



## Accès à la Formation

Après la 3e, seconde professionnelle Métiers Conseil vente

## Qualités requises :

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



## Programme

Classe de 2<sup>nde</sup>

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire-Géographie	1h
Langue vivante	2h
Education socioculturelle	1h
E.P.S.	2h
Biologie-Ecologie	1h30
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h
TIM	1h
SESG/Gestion entreprise	1h
SESG/Gestion commerciale	6h30
STA/Production horticole pratiques encadrées	0h30
STA/Production horticole	2h30
Sc et tech professionnelle	1h



Classe de 1<sup>ère</sup> et Tle

Enseignements obligatoires	Horaire hebdo
Lettres modernes	2h
Histoire Géographie	1h30
Langue vivante	1h45
Education socioculturelle	1h30
EPS	2h
Documentation	0h30
Biologie-Ecologie	1h45
Mathématiques	2h
Physique-Chimie	1h15
TIM	0h30
SESG/Gestion commerciale pratiques encadrées	0h30
SESG/Gestion commerciale	5h30
STA/Production horticole pratiques encadrées	0h15
STA/Production horticole	3h30
Sc. Techno équipement/Agroéquipement pratiques encadrées	0h15
Sc. Techno équipement/Agroéquipement	0h15
Sc. et techniques professionnelles	1h

 Enseignements professionnels

- **L'entreprise commerciale et son environnement** :  
gestion et fonctionnement, techniques commerciales.
- **Technique de vente et de marchandisage** : 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 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**

Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon coeff. 2

**E6 : Expérience en milieu professionnel**

Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente coeff. 3

**E7 : Pratiques professionnelles**

Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier, Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie, Animer un point de vente en jardinerie, S'adapter à des enjeux professionnels particuliers coeff. 5



**Epreuve facultative** : points > 10

Le candidat peut choisir une ou deux épreuves facultatives parmi les enseignements/unités facultatifs possibles. Les conditions sont fixées par la réglementation en vigueur relevant du ministre en charge de l'agriculture. Seuls les points excédant 10 sur 20 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale.

 **Statistiques**

Pour le Bac Pro Technicien conseil vente de produits de jardin

Statistiques nationales :

En 2017, 79% de réussite.

En 2018, 79% de réussite.

 **Poursuite 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 consultez les guides régionaux.

 **Où se former en Occitanie**Académie de Montpellier

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

Académie de Toulouse

- 65 **Tarbes**  
Lycée professionnel agricole et horticole Adriana (*Public*)

 **En savoir plus****Consultez les documents ONISEP :**

- Guides régionaux « Après la 3e »
- 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).

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

**Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier**

Alès

04 66 56 46 70 - [ce.0300061d@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0300061d@ac-montpellier.fr)

Bagnols sur Cèze

04 66 89 53 93 - [ce.0300992r@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0300992r@ac-montpellier.fr)

Béziers

04 67 62 45 04 - [ce.0340097w@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0340097w@ac-montpellier.fr)

Carcassonne

04 34 42 91 90 - [ce.0110035d@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0110035d@ac-montpellier.fr)

Castelnaudary

04 34 42 91 88 - [ce.0110843g@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0110843g@ac-montpellier.fr)

Céret

04 68 87 02 07 - [ce.0660575s@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0660575s@ac-montpellier.fr)

Le Vigan

04 99 92 01 72 - [ce.0301647c@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0301647c@ac-montpellier.fr)

Lunel

04 67 83 56 83 - [ce.0341426r@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0341426r@ac-montpellier.fr)

Mende

04 66 65 05 17 - [ce.0480020l@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0480020l@ac-montpellier.fr)

Montpellier Celleneuve

04 67 75 74 50 - [ce.0341619a@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0341619a@ac-montpellier.fr)

Montpellier Centre

04 67 91 32 55 - [ce.0340096v@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0340096v@ac-montpellier.fr)

Montpellier Est

04 48 18 55 10 - [ce.0341482b@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0341482b@ac-montpellier.fr)

Narbonne

04 68 32 61 75 - [ce.0110036e@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0110036e@ac-montpellier.fr)

Nîmes Centre

04 66 29 03 81 - [cio.nimescentre@ac-montpellier.fr](mailto:cio.nimescentre@ac-montpellier.fr)

Nîmes Ouest

04 66 27 95 00 - [cio.nimesouest@ac-montpellier.fr](mailto:cio.nimesouest@ac-montpellier.fr)

Perpignan

04 68 50 20 86 - [ce.0660667s@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0660667s@ac-montpellier.fr)

Pézenas

04 67 98 85 74 - [ce.0341033n@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0341033n@ac-montpellier.fr)

Prades

04 68 05 32 00 - [ce.0660463v@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0660463v@ac-montpellier.fr)

Sète

04 67 18 34 18 - [ce.0340098x@ac-montpellier.fr](mailto:ce.0340098x@ac-montpellier.fr)



**Les centres d'information et d'orientation dans l'académie  
de Toulouse**

CIO Albi

Tél. 05 67 76 57 74 - [cio.albi@ac-toulouse.fr](mailto:cio.albi@ac-toulouse.fr)

CIO Auch

05 62 05 65 20 - [cio.auch@ac-toulouse.fr](mailto:cio.auch@ac-toulouse.fr)

CIO Cahors

Tél. 05.65.30.19.05 - [valerie.ballester@ac-toulouse.fr](mailto:valerie.ballester@ac-toulouse.fr)

CIO Castelsarrasin

05 36 25 74 99 - [cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr](mailto:cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr)

CIO Castres

Tél. 05 67 76 57 90 - [cio.castres@ac-toulouse.fr](mailto:cio.castres@ac-toulouse.fr)

CIO Condom

05 67 76 51 82 - [cio.condom@ac-toulouse.fr](mailto:cio.condom@ac-toulouse.fr)

CIO Decazeville

05 65 43 17 88 - [cio.decazeville@ac-toulouse.fr](mailto:cio.decazeville@ac-toulouse.fr)

CIO Figeac

05 67 76 55 66 - [valerie.ballester@ac-toulouse.fr](mailto:valerie.ballester@ac-toulouse.fr)

CIO Foix

05 67 76 52 94 - [cio.foix@ac-toulouse.fr](mailto:cio.foix@ac-toulouse.fr)

CIO Lourdes

05 67 76 56 43 - [cio.lourdes@ac-toulouse.fr](mailto:cio.lourdes@ac-toulouse.fr)

CIO Millau

[cio.millau@ac-toulouse.fr](mailto:cio.millau@ac-toulouse.fr)

CIO Montauban

05 63 66 12 66 - [cio.montauban@ac-toulouse.fr](mailto:cio.montauban@ac-toulouse.fr)

CIO Muret

05 67 52 40 72 - [cio.muret@ac-toulouse.fr](mailto:cio.muret@ac-toulouse.fr)

CIO Pamiers

05 67 76 53 02 - [cio.foix@ac-toulouse.fr](mailto:cio.foix@ac-toulouse.fr)

CIO Rodez

05 67 76 54 46 - [cio.rodez@ac-toulouse.fr](mailto:cio.rodez@ac-toulouse.fr)

CIO Saint-Gaudens

05 67 52 41 41 - [cio.stgaudens@ac-toulouse.fr](mailto:cio.stgaudens@ac-toulouse.fr)

CIO Tarbes

05 67 76 56 33 - [cio.tarbes@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tarbes@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Centre

05.67.76.51.84 - [cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Mirail

05.67.52.41.63 - [cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Nord

05 67 52 41 80 - [cio.tlsenord@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlsenord@ac-toulouse.fr)

CIO Toulouse Rangueil

05 67 52 41 55 - [cio.tlserangueil@ac-toulouse.fr](mailto:cio.tlserangueil@ac-toulouse.fr)