

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

Dernière session 2021

Classe de 2^{nde}

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^{ère} 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 entreprise	1h30
SESG/Gestion commerciale pratiques encadrées	0h30
SESG/Gestion commerciale	3h30
STA/Productions végétales	0h30
STA/Production horticole pratiques encadrées	0h15
STA/Production horticole	3h15
Sc. Techno équipement/Agroéquipement pratiques encadrées	0h15
Sc. Techno équipement/Agroéquipement	0h30
Sc. et technique professionnelle	1h



 **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**

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 envisageables consultez les guides régionaux.

 **Où se former en Occitanie**

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

Bagnols sur Cèze
04 66 89 53 93 - ce.0300992r@ac-montpellier.fr

Béziers
04 67 62 45 04 - ce.0340097w@ac-montpellier.fr

Carcassonne
04 34 42 91 90 - ce.0110035d@ac-montpellier.fr

Castelnaudary
04 34 42 91 88 - ce.0110843g@ac-montpellier.fr

Céret
04 68 87 02 07 - ce.0660575s@ac-montpellier.fr

Le Vigan
04 99 92 01 72 - ce.0301647c@ac-montpellier.fr

Lunel
04 67 83 56 83 - ce.0341426r@ac-montpellier.fr

Mende
04 66 65 05 17 - ce.0480020l@ac-montpellier.fr

Montpellier Celleneuve
04 67 75 74 50 - ce.0341619a@ac-montpellier.fr

Montpellier Centre
04 67 91 32 55 - ce.0340096v@ac-montpellier.fr

Montpellier Est
04 48 18 55 10 - ce.0341482b@ac-montpellier.fr

Narbonne
04 68 32 61 75 - ce.0110036e@ac-montpellier.fr

Nîmes Centre
04 66 29 03 81 - cio.nimescentre@ac-montpellier.fr

Nîmes Ouest
04 66 27 95 00 - cio.nimesouest@ac-montpellier.fr

Perpignan
04 68 50 20 86 - ce.0660667s@ac-montpellier.fr

Pézenas
04 67 98 85 74 - ce.0341033n@ac-montpellier.fr

Prades
04 68 05 32 00 - ce.0660463v@ac-montpellier.fr

Sète
04 67 18 34 18 - 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

CIO Auch
05 62 05 65 20 - cio.auch@ac-toulouse.fr

CIO Cahors
Tél. 05.65.30.19.05 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Castelsarrasin
05 36 25 74 99 - cio.castelsarrasin@ac-toulouse.fr

CIO Castres
Tél. 05 67 76 57 90 - cio.castres@ac-toulouse.fr

CIO Condom
05 67 76 51 82 - cio.condom@ac-toulouse.fr

CIO Decazeville
05 65 43 17 88 - cio.decazeville@ac-toulouse.fr

CIO Figeac
05 67 76 55 66 - valerie.ballester@ac-toulouse.fr

CIO Foix
05 67 76 52 94 - cio.foix@ac-toulouse.fr



CIO Lourdes

05 67 76 56 43 - cio.lourdes@ac-toulouse.fr

CIO Millau

cio.millau@ac-toulouse.fr

CIO Montauban

05 63 66 12 66 - cio.montauban@ac-toulouse.fr

CIO Muret

05 67 52 40 72 - cio.muret@ac-toulouse.fr

CIO Pamiers

05 67 76 53 02 - cio.foix@ac-toulouse.fr

CIO Rodez

05 67 76 54 46 - cio.rodez@ac-toulouse.fr

CIO Saint-Gaudens

05 67 52 41 41 - cio.stgaudens@ac-toulouse.fr

CIO Tarbes

05 67 76 56 33 - cio.tarbes@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Centre

05.67.76.51.84 - cio.tlsecentre@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Mirail

05.67.52.41.63 - cio.tlsemirail@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Nord

05 67 52 41 80 - cio.tlsenord@ac-toulouse.fr

CIO Toulouse Ranguel

05 67 52 41 55 - cio.tlseranguel@ac-toulouse.fr

