



# Métiers Conseil Vente

L'enseignement professionnel en seconde professionnelle "Conseil vente" a deux objectifs :

- faire découvrir les trois secteurs de la vente que sont la vente de produits alimentaires, la vente en animalerie et la vente de produits de jardin ;
- faire acquérir un début de professionnalisation au niveau V dans l'une des trois spécialités en fonction du baccalauréat professionnel de niveau IV offert par l'établissement de formation.

Il comprend une formation en établissement et en milieu professionnel.

## Spécialités de baccalauréat professionnel de la famille des Métiers Conseil Vente

- [Technicien conseil vente en animalerie \(+\)](#)
- [Technicien conseil vente en alimentation \(+\)](#)
- [Technicien conseil vente univers jardinerie \(+\)](#)

## Grille horaire de la classe de seconde professionnelle « Conseil Vente »

Modules d'enseignement général

EG1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde	150h
EG2 : Langue et culture étrangères	60h
EG3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi	75h
EG4 : Culture scientifique et technologique	120h

Modules d'enseignement professionnel

EP1 : Techniques de vente	105h
EP2 : Environnement du point de vente et merchandising du produit	90h
EP3 : Spécialisation professionnelle	120h
3 modules au choix : Produits de jardin, Animaux de compagnie et produits d'animalerie, Produits alimentaires	
<b>Activités pluridisciplinaires</b> mise en œuvre dans le module EP3	
Produits de jardin : Sciences et techniques horticoles ; Biologie-écologie ; SESG/Techniques commerciales	30h
Animaux de compagnie et produits d'animalerie : Zootechnie/animalerie ; Biologie-écologie ; SESG/gestion commerciale	30h
Produits alimentaires : SESG/Techniques commerciales ; Génie alimentaire	30h

## Compétences communes à la famille de métiers

Les modules EP1 et EP2 sont communs à l'ensemble du secteur et visent à initier à la vente et ses techniques. Le module EP3 aborde la professionnalisation spécifique ; il permet d'éclairer l'orientation des apprenants vers une spécialité d'un baccalauréat professionnel.

L'équipe pédagogique construit une progression en s'appuyant sur des modalités variées : cours, travaux pratiques, activités pluridisciplinaires, actions de coopération internationale, stages individuels et/ou collectifs de 4 à 6 semaines, travaux pratiques renforcés, visites de salons et foires professionnels, interventions de professionnels, voyages d'études, etc.

Ces modalités doivent être les plus concrètes possibles, et privilégier le recours aux ressources locales et en particulier celles de l'exploitation et des ateliers pédagogiques de l'établissement.

### Le module EP1 : Techniques de vente

Ce module permet de s'initier aux techniques de vente et aux tâches commerciales usuelles.

### Le module EP2 : Environnement du point de vente et merchandising du produit

Ce module vise l'acquisition des savoir-faire gestuels et comportementaux, en particulier dans leur dimension de travail en équipe. Des apports disciplinaires en techniques de vente visent à élargir cette expérience à l'ensemble des grands types de situations des métiers de la vente. Ce module développe aussi l'apprentissage du travail en sécurité et de l'autonomie.

### **Le module EP3 : Connaissance des produits**

Ce module permet un début de professionnalisation spécifique en cohérence avec le stage et la spécialité professionnelle choisie du baccalauréat professionnel correspondant. L'enseignement s'appuie sur des mises en situation concrètes et signifiantes. Celles-ci peuvent aussi intégrer des activités d'éducation au développement durable et privilégier des démarches de projet.

#### **Pour la spécialité "Conseil vente de produits de jardin" :**

Il s'agit d'acquérir et de mettre en oeuvre les connaissances techniques et savoir-faire pratiques nécessaires à la vente des produits de jardin. La jardinerie école ou une entreprise de référence est le support d'étude de ces objectifs.

#### **Pour la spécialité "Conseil vente d'animaux de compagnie et de produits d'animalerie" :**

Ce module de techniques professionnelles animalières permet l'acquisition des apprentissages fondamentaux concernant l'identification des animaux, des végétaux aquatiques, des équipements, produits et accessoires couramment commercialisés. Les mises en situations professionnelles à partir de l'animalerie pédagogique (observations, interventions sur les animaux, maintenance des installations), occupent une place essentielle dans ce module.

#### **Pour la spécialité "Conseil vente de produits alimentaires" :**

Ce module vise à faire acquérir les bases scientifiques et pratiques nécessaires pour commercialiser un produit alimentaire. L'objectif est de montrer la diversité des produits alimentaires en lien avec leur origine. La mise en évidence de leurs particularités permet de définir les conditions de mise en rayon.

### **La pratique professionnelle : Les travaux pratiques renforcés**

Ils sont liés de manière transversale aux trois modules professionnels : EP1, EP2 et EP3. Ils visent à mettre les apprenants en situation concrète. Ils doivent leur permettre d'assurer le suivi du rayon de la spécialité choisie et son approvisionnement, de maintenir le rayon en état marchand, d'organiser un événement commercial (salons, portes ouvertes) et de mettre en oeuvre une communication commerciale, des techniques de vente, d'encaissement, d'approvisionnement...

Selon l'option :

- mener des activités techniques sur la jardinerie école (installation et entretien du rayon, réalisation de coupes florales, de jardinières, aménagements de massifs...);
- mener des activités techniques sur l'animalerie pédagogique (installation d'un habitat d'exposition, acclimatation, mise en place de reproduction ...);
- assurer le respect de la chaîne du froid, l'entretien des produits, situer les produits dans les rayons en fonction de la gamme concernée, analyser l'étiquetage selon les rayons...

La formation professionnelle comprend des périodes de stages d'une durée de 4 à 6 semaines dont 3 prises sur la scolarité et au moins 4 sont réalisées en individuel.

Objectifs :

- 1/ la découverte des réalités professionnelles,
- 2/ développement pratique de savoir-faire : savoir-faire gestuels et utilisation de matériels,
- 3/ développement pratique d'un savoir-être spécifique répondant aux exigences du monde professionnel : respect des consignes, travail en équipe, etc.,
- 4/ l'acquisition de l'autonomie,
- 5/ le développement des capacités d'observation et de compréhension de situations concrètes : analyse du point de vente.

Les stages se déroulent dans un point de vente du secteur concerné :

- Pour la spécialité "Conseil-vente de produits de jardin" : jardineries, libres-services agricole, rayons jardin des grandes surfaces.
- Pour la spécialité "Conseil-vente animaux de compagnie et produits d'animalerie": animaleries, rayons animaleries des jardineries et libres-services agricole. Le stage se réalise dans une unité de vente proposant des animaux vivants.
- Pour la spécialité "Conseil-vente de produits alimentaires" : tout type de magasin de vente au détail de produits alimentaires (épicerie de quartier, supérettes, grandes surfaces d'alimentation (GSA), magasins biologiques, magasins de coopérative, cave à vin...). Sont exclues: boulangeries pâtisseries, boucheries-charcuteries, poissonneries, qui font appel à d'autres compétences.

L'apprenant doit pouvoir au cours de ses stages :

- développer sa connaissance des produits,
- faire de la mise en rayon, du réapprovisionnement, veiller au maintien du rayon en bon état, retirer les produits impropres à la vente ;
- entretenir les végétaux / animaux pour les spécialités concernées,
- participer à la vente des produits,
- identifier la structure juridique du point de vente et les principales caractéristiques de son environnement,
- identifier les méthodes de vente mises en pratique dans le point de vente.

## Classe de seconde professionnelle : Conseil Vente

### Académie de Montpellier

- 11 **Lézignan-Corbières**  
Lycée agricole privé l'Amandier
- 11 **Limoux**  
Institut privé agricole Saint-Joseph
- 30 **Marguerittes**  
MFR la Pinède
- 34 **Castelnau le Lez**  
Lycée professionnel agricole Honoré de Balzac
- 34 **Clermont l'Hérault**  
Lycée professionnel agricole Le Cep d'Or
- 34 **Frontignan**  
Lycée professionnel agricole Maurice Clavel

### Académie de Toulouse

- 12 **Villefranche-de-Rouergue**  
Lycée général, technologique et professionnel agricole Beaugard
- 31 **Donneville**  
Maison familiale et rurale d'éducation et d'orientation Le Château
- 31 **Saint-Gaudens**  
Lycée professionnel agricole du Comminges
- 46 **Figeac**  
Lycée général, technologique et professionnel agricole
- 65 **Tarbes**  
Lycée professionnel agricole et horticole Adriana
- 81 **Gaillac**  
Maison familiale et rurale d'éducation et d'orientation Bel Aspect
- 82 **Caussade**  
Lycée professionnel privé Clair Foyer
- 82 **Moissac**  
Maison familiale et rurale d'éducation et d'orientation