

BAC PRO TCVUJ

Public concerné, nombre,	<ul style="list-style-type: none"> Personne ayant un projet professionnel dans le commerce horticole et/ou animalier Personne motivée par une formation en alternance Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> Entrée en Seconde <ul style="list-style-type: none"> Sortir d'une classe de 3^{ème} générale, technologique ou professionnelle Entrée en Première <ul style="list-style-type: none"> Sortir d'une Seconde professionnelle Conseil Vente Sortir d'une autre Seconde professionnelle (avec dérogation de la DRAAF) Sortir d'une Seconde générale
Durée, modalités	<ul style="list-style-type: none"> Un statut scolaire Une durée de 3 ans (Seconde – Première – Terminale). 56 semaines de formation à la MFR (1 960 heures de formation) & 64 semaines de stage 35 heures hebdomadaires
Dates et Délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> Début de formation le 30 août 2021 Inscription jusqu'au 31 décembre 2021
Lieu(x)	<ul style="list-style-type: none"> MFR DE CHAUMONT - 393 Montée de la Marnière – 38 780 EYZIN-PINET
Les types d'entreprises	<ul style="list-style-type: none"> Une entreprise de distribution de végétaux d'ornement et/ou de produits de jardin (Seconde, Première & Terminale). Une entreprise ayant une activité fleuriste, animalière ou paysagiste. Une entreprise ayant une activité d'élevage, d'horticulture ou de vente paysagère
Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none"> Acquérir des compétences commerciales (Vendre, Conseiller & fidéliser la clientèle / Participer à l'approvisionnement, à l'entretien & à l'animation de la surface de vente) Maîtriser les connaissances techniques, le relationnel client, l'argumentaire & la gamme de produits vendus Développer l'autonomie, l'employabilité, le sens critique & la capacité d'analyse Savoir travailler en équipe
Contenu de la formation	<ul style="list-style-type: none"> Des modules professionnels <ul style="list-style-type: none"> Techniques de vente Environnement du point de vente & marchandisage du produit Produits de jardin Etude opérationnelle du point de vente Expertise conseil en produits de jardin Conduite de la vente Optimisation du fonctionnement du rayon Entretien & valorisation des végétaux sur le lieu de vente Animation commerciale Des modules généraux (Seconde – Première & Terminale) <ul style="list-style-type: none"> Français, Histoire-Géographie & Education Socio-Culturelle

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Mathématique, Physique-Chimie, Biologie-Ecologie & Informatique ○ Langue & Culture étrangères (Anglais) ○ Sport, Santé & Sécurité 									
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Pédagogie de l'alternance qui s'appuie sur le vécu en entreprise • Cours théoriques & pratiques en lien avec le Plan de formation • Salles Informatique & de Travaux Pratiques (Fleuristerie) • Vidéoprojecteurs à disposition • Parc paysager de 3 ha (Reconnaissance des végétaux) & Animalerie pédagogique • Mise en œuvre de projets collectifs (MAP & EIE) 									
Modalités d'Evaluations	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôles en Cours de Formation (CCF – Modules généraux & professionnels) : 62,5% du diplôme • Epreuves Terminales (3 écrits pour les modules généraux / 1 écrit & 1 oral professionnels) : 37,5% du diplôme 									
Compétences / Capacités professionnelles visées	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon • Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente • 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 • Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle 									
Coûts par participant	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">-</td><td>Scolarité</td><td style="text-align: right;">753,00 €</td></tr> <tr> <td>-</td><td>Cotisation annuelle</td><td style="text-align: right;">110,00 €</td></tr> <tr> <td>-</td><td>Assurance Accidents du Travail</td><td style="text-align: right;">100,00 €</td></tr> </table> <p>Possibilité d'internat (130 euros /semaine) ou de ½ pension (40 euros /semaine)</p>	-	Scolarité	753,00 €	-	Cotisation annuelle	110,00 €	-	Assurance Accidents du Travail	100,00 €
-	Scolarité	753,00 €								
-	Cotisation annuelle	110,00 €								
-	Assurance Accidents du Travail	100,00 €								
Formateurs, Animateurs et intervenants	La formation est placée sous le contrôle du Responsable de la filière & d'une équipe de formateurs professionnels qui interviennent dans le processus d'acquisition des compétences									
Suivi de l'action	<ul style="list-style-type: none"> • Conventions de stage & visites en entreprise • Carnet de liaison (MFR & lieux de stage) • Cahier d'émargement (apprenants & formateurs) • Evaluations - Bulletins semestriels – Entretiens individuels • Rencontres parents/formateurs 									
Evaluation de l'action	<p>Certification finale du diplôme BAC PRO TCV (niveau 4) Session 2020</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">• Taux de rupture</td><td style="text-align: right;">5 %</td></tr> <tr> <td>• Taux de réussite à l'examen</td><td style="text-align: right;">100 %</td></tr> <tr> <td>• taux d'insertion : 84%</td><td></td></tr> <tr> <td>• taux de satisfaction : 82%</td><td></td></tr> </table>	• Taux de rupture	5 %	• Taux de réussite à l'examen	100 %	• taux d'insertion : 84%		• taux de satisfaction : 82%		
• Taux de rupture	5 %									
• Taux de réussite à l'examen	100 %									
• taux d'insertion : 84%										
• taux de satisfaction : 82%										
Passerelles et débouchés possibles	<p style="text-align: center;">Débouchés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vendeur Conseil en jardinerie • Vendeur de végétaux • Vendeur en jardinerie • Vendeur en matériel de jardinage • Vendeur pépiniériste 	<p style="text-align: center;">Poursuites d'études</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTSA Technico-Commercial Vente Deux options : <ul style="list-style-type: none"> - AEC (Animaux d'Elevage & de Compagnie) - JVO (Jardin & Végétaux d'Ornement) • BTS MUC 								
Responsable de l'action, Contact	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable de la filière Commerce : M. Hervé CHARMEAU herve.charmeau@mfr.asso.fr • Contact administratif : M^{me} Ayette LAGRINI ayette.lagrini@mfr.asso.fr 									

