

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 & merchandising 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'Évaluations	<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	<ul style="list-style-type: none"> - Scolarité 753,00 € - Cotisation annuelle 110,00 € - Assurance Accidents du Travail 100,00 € 	
	Possibilité d'internat (130 euros /semaine) ou de ½ pension (40 euros /semaine)	
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)</p> <p>Session 2020</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taux de rupture 5 % • Taux de réussite à l'examen 100 % • taux d'insertion : 84% • taux de satisfaction : 82% 	
Passerelles et débouchés possibles	<p>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>Poursuites d'études</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTSA Technico-Commercial Vente <p>Deux options :</p> <ul style="list-style-type: none"> - AEC (Animaux d'Elevage & de Compagnie) - JVO (Jardin & Végétaux d'Ornement) <ul style="list-style-type: none"> • 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} Alette LAGRINI alette.lagrini@mfr.asso.fr 	

