

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) et 64 semaines de stage • 35 heures hebdomadaires
Dates et délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> • Début de formation le 04 septembre 2023 • Inscription jusqu'au 31 décembre 2023
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 et 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 et fidéliser la clientèle / participer à l'approvisionnement, à l'entretien et à l'animation de la surface de vente) • Maîtriser les connaissances techniques, le relationnel client, l'argumentaire et la gamme de produits vendus • Développer l'autonomie, l'employabilité, le sens critique et 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 et merchandising du produit ○ Produits de jardin ○ Etude opérationnelle du point de vente ○ Expertise conseil en produits de jardin ○ Optimisation du fonctionnement du rayon ○ Entretien et valorisation des végétaux sur le lieu de vente ○ Animation commerciale • Des modules généraux (Seconde, Première et Terminale) <ul style="list-style-type: none"> ○ Français, Histoire-Géographie et Education Socio-Culturelle ○ Mathématiques, Physique-Chimie, Biologie-Ecologie et Informatique

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Langue et Culture étrangères (Anglais) ○ Sport, Santé et Sécurité au Travail 								
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Pédagogie de l'alternance qui s'appuie sur le vécu en entreprise • Cours théoriques et pratiques en lien avec le plan de formation • Salles informatique et de Travaux Pratiques (Fleuristerie) • Vidéoprojecteur • Parc paysager de 3 ha (reconnaissance des végétaux) et animalerie pédagogique • Mise en œuvre de projets collectifs (MAP et EIE) 								
Modalités d'évaluations	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôles en Cours de Formation (CCF - Modules généraux et professionnels) : 62,5% du diplôme • Epreuves Terminales (3 écrits pour les modules généraux / 1 écrit et 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: 70%;">• Scolarité</td> <td style="text-align: right;">753,00 €</td> </tr> <tr> <td>• Cotisation annuelle</td> <td style="text-align: right;">110,00 €</td> </tr> <tr> <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 et 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 et visites en entreprise • Carnet de liaison (MFR et lieux de stage) • Cahier d'émargement (apprenants et formateurs) • Evaluations - Bulletins semestriels - Entretiens individuels • Rencontres parents/formateurs 								
Evaluation de l'action	<p>Certification finale du diplôme BAC PRO TCV UJ (niveau 4)</p> <p>Session 2021-2022</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 70%;">• Taux de rupture</td> <td style="text-align: right;">0 %</td> </tr> <tr> <td>• Taux de réussite à l'examen</td> <td style="text-align: right;">67 %</td> </tr> <tr> <td>• Taux d'insertion :</td> <td style="text-align: right;">100 %</td> </tr> <tr> <td>• Taux de satisfaction :</td> <td style="text-align: right;">92%</td> </tr> </table>	• Taux de rupture	0 %	• Taux de réussite à l'examen	67 %	• Taux d'insertion :	100 %	• Taux de satisfaction :	92%
• Taux de rupture	0 %								
• Taux de réussite à l'examen	67 %								
• Taux d'insertion :	100 %								
• Taux de satisfaction :	92%								
Passerelles et débouchés possibles	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <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 </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p style="text-align: center;">Poursuites d'études</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC) • BTS Management commercial opérationnel (MCO) </td> </tr> </table>	<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 Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC) • BTS Management commercial opérationnel (MCO) 						
<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 Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC) • BTS Management commercial opérationnel (MCO) 								
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 ayette.lagrini@mfr.asso.fr 								