

BAC PRO Technicien Conseil Vente Univers Jardinerie

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
Dates et délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> Début de formation le 01 septembre 2026 Inscription jusqu'au 31 décembre 2026
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 Une entreprise ayant une activité animalière
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 marchandisage 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 Animalerie (EIE) 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 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 Salle informatique et de Travaux Pratiques (Fleuristerie) Vidéoprojecteur Animalerie pédagogique 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 et animalerie Animer un point de vente en jardinerie et animalerie 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 : 816 € Cotisation annuelle et abonnement Lien : 110 € Assurance Accidents du Travail et mobilité : 150 € Possibilité d'internat (141 €/semaine) ou de ½ pension (44 €/semaine) 																					
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 style="text-align: center;">Certification finale du diplôme BAC PRO TCV UJ (niveau 4)</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">Session 2024-2025</th> <th>Taux de rupture</th> <th style="text-align: center;">0%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>Taux de présentation à l'examen</td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Taux de réussite à l'examen</td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Taux de poursuite d'étude</td> <td style="text-align: center;">50%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Taux d'insertion globale dans l'emploi</td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Taux d'insertion dans le métier visé</td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Taux de satisfaction</td> <td style="text-align: center;">100%</td> </tr> </tbody> </table>	Session 2024-2025	Taux de rupture	0%		Taux de présentation à l'examen	100%		Taux de réussite à l'examen	100%		Taux de poursuite d'étude	50%		Taux d'insertion globale dans l'emploi	100%		Taux d'insertion dans le métier visé	100%		Taux de satisfaction	100%
Session 2024-2025	Taux de rupture	0%																				
	Taux de présentation à l'examen	100%																				
	Taux de réussite à l'examen	100%																				
	Taux de poursuite d'étude	50%																				
	Taux d'insertion globale dans l'emploi	100%																				
	Taux d'insertion dans le métier visé	100%																				
	Taux de satisfaction	100%																				
Passerelles et débouchés possibles	<p style="text-align: center;">Débouchés</p> <ul style="list-style-type: none"> Vendeur conseil en jardinerie ou animalerie Vendeur de végétaux ou acc Vendeur en jardinerie ou animalerie 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} Ayette LAGRINI ayette.lagrini@mfr.asso.fr 																					