



ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
DU VIVANT**
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

Rénovation du baccalauréat professionnel, spécialité « technicien conseil vente univers jardinerie »

*Accompagnement
28 janvier 2020*

Cadre réglementaire du nouveau diplôme du baccalauréat professionnel « Technicien conseil vente univers jardinerie »

.L'arrêté portant création.... (cosigné MAA et ENJ)

.L'arrêté fixant la grille horaire... (pour la voie scolaire)

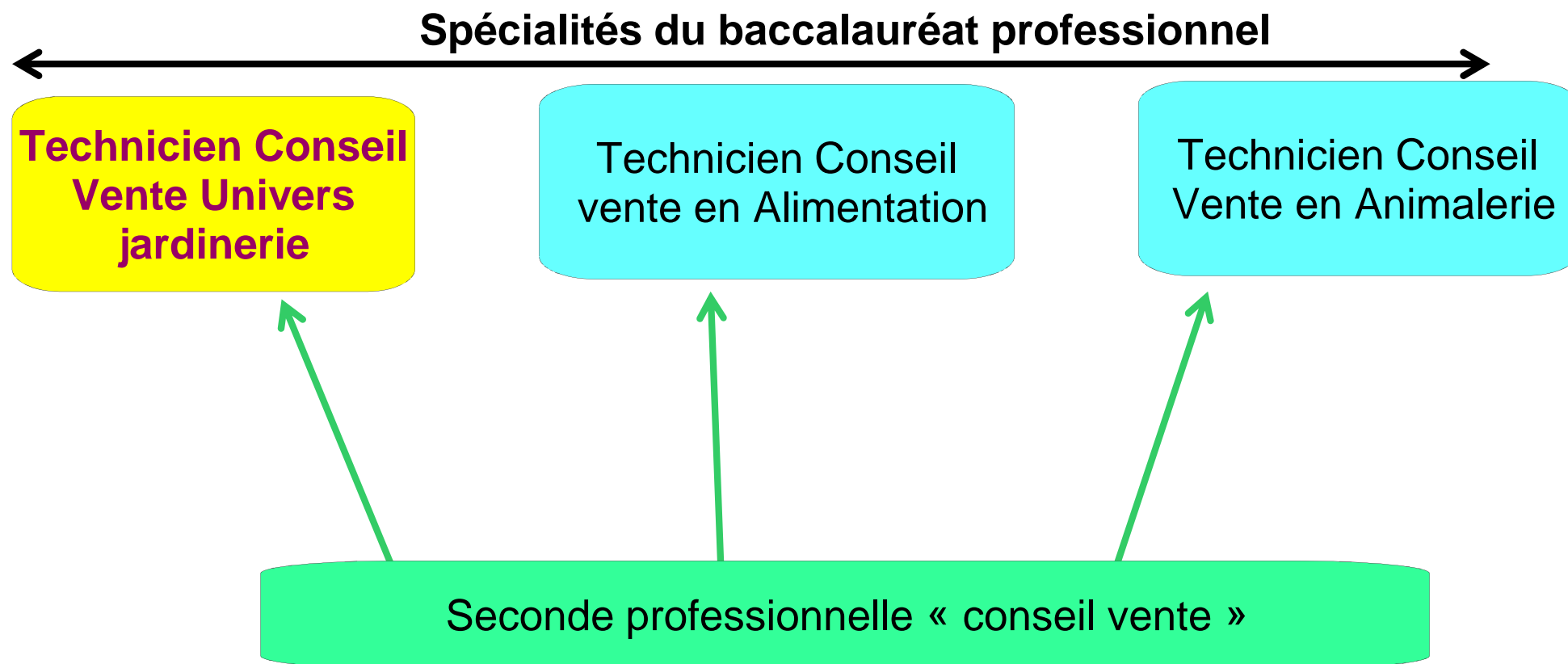
Documents complémentaires au référentiel de diplôme :

Documents d'accompagnement (IEA)

Note de service relative au cadrage des épreuves E5, E6, E7 de la spécialité « TCVUJ" du baccalauréat professionnel

Famille de métiers « Conseil Vente »

Parcours de formation

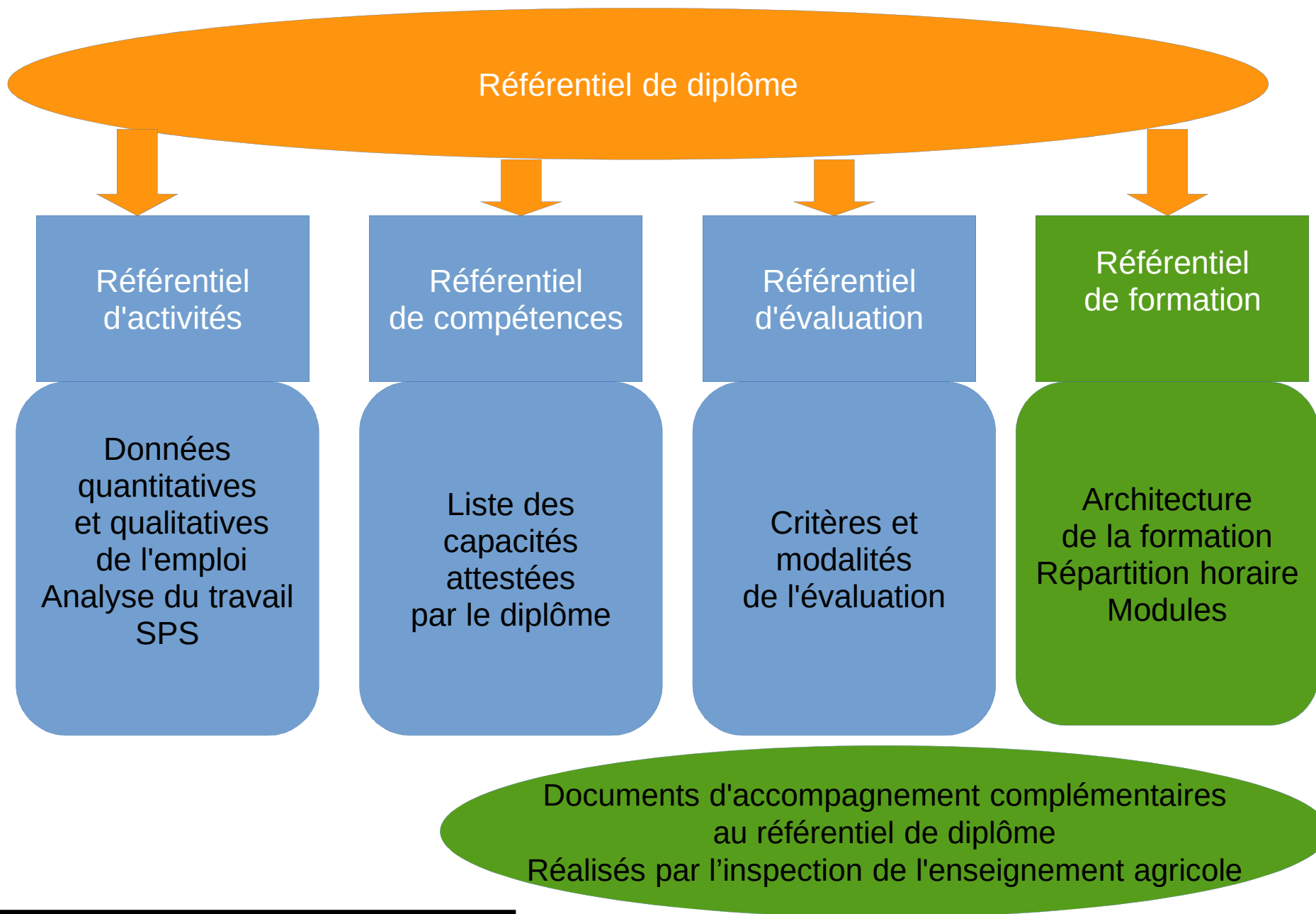


La spécialité « Technicien conseil vente univers jardinerie » du baccalauréat professionnel

Elle est définie, conformément aux dispositions de la loi du 5 septembre 2018, par un **référentiel de diplôme** composé du :

- référentiel d'activités
- référentiel de compétences
- référentiel d'évaluation

Pour la voie scolaire, il est adjoint **le référentiel de formation**



Référentiel d'activités

Le référentiel d'activités comporte :

- > **Eléments de contextes.... (familles de produits, types d'entreprises...)**
- > **Emplois visés par le diplôme**
- > **La Fiche Descriptive d'Activités qui constitue l'élément réglementaire**

Fonctions identifiées

regroupant les

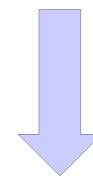
Activités exercées par des titulaires de l'emploi

Situations professionnelles significatives

Référentiel d'activités : facteurs d'évolution

- Evolution du cadre réglementaire (produits phytopharmaceutiques) ;
- Profil et comportement du consommateur ;
- Evolutions des gammes de produits ;
- Influence de la taille des surfaces de vente sur la polyvalence du vendeur conseil ;
- Prise en compte du développement durable dans l'activité ;
- Fidélisation des clients face à la concurrence internet

Référentiel de compétences en lien avec le référentiel d'évaluation



Champs de compétences	Situations professionnelles significatives	Finalités	Capacités professionnelles	Correspond. épreuve
Organisation du travail dans le point de vente	<ul style="list-style-type: none"> • Application des procédures d'organisation du point de vente ; • Analyse des écarts entre le prévisionnel et les réalisations 	Contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services du point de vente dans le cadre des choix stratégiques de l'entreprise et de l'enseigne.	C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon	E5 (choix technique) EPT écrite 2h30
			C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente	E6 (Expérience en milieu professionnel) EPT orale (25 min) à partir d'un document écrit
Relation client	<ul style="list-style-type: none"> • Information du client sur la croissance, le développement et l'entretien d'un végétal • Conseils au client sur l'utilisation de fournitures ou d'équipements • Vente d'un végétal • Vente de matériel ou d'équipement 	Satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits et des solutions techniques adaptées à ses attentes et ses besoins	C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	Epreuve E7 (Pratiques professionnelles) 5 CCF
Gestion des rayons Entretien des végétaux exposés	<ul style="list-style-type: none"> • Revue de détail des végétaux exposés • Préparation des végétaux pour la vente 	Maintenir en état loyal et marchand les végétaux exposés pour la vente et limiter les pertes.	C8 Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie	
Animation commerciale d'un espace de vente en jardinerie	<ul style="list-style-type: none"> • Mise en place d'un décor promotionnel végétalisé • Animation d'un atelier de démonstration • Tenue d'un stand de vente 	Rendre attractif un espace de vente et de conseil et mettre en valeur les produits	C9 Animer un point de vente en jardinerie C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers	

Référentiel de Formation : organisation de la formation

Durée totale de la formation : 1680 h sur 2 ans (56 semaines)

- Enseignement général composé de 4 modules généraux = 798 h de cours et TP/TD
- Enseignement professionnel composé de 6 modules professionnels + 1 module d'adaptation professionnelle (MAP) = 658 h de cours et TP/TD
- Activités pluridisciplinaires affectées au domaine professionnel = 112 h élève
- Enseignement à l'initiative de l'établissement (EIE) = 112 h (piloté par l'établissement selon un projet pédagogique construit par l'équipe pédagogique de l'établissement et validé par le CA)

Stages

1 semaine de stage collectif - vise l'éducation à la santé, à la sécurité, et au développement durable

14 à 16 semaines de stages individuels en milieu professionnel dont 12 prises sur la scolarité

Modules d'enseignement professionnels

MP1
**Étude opérationnelle
du point de vente**
112h

MP2
**Expertise conseil
en produits de
jardin**
168h

MP3
Conduite de la vente
98h

MP4
**Optimisation du
fonctionnement du
rayon** 84h

MP5
**Entretien et valorisation des
végétaux sur le lieu de vente**
84h

MP6
**Animation
commerciale**
56h

MAP
**Module
d'adaptation
professionnelle**
56h

Formations en milieu professionnel 14 à 16 semaines

Modules d'enseignement professionnels

Module MP1 : Étude opérationnelle du point de vente

Objectif général du module : Situer l'activité du conseiller vendeur dans la structure commerciale pour lui permettre de contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services proposés.

Objectifs du module

Objectif 1 : Situer le point de vente dans sa zone de chalandise

Objectif 2 : Analyser les statuts et attributions des personnels commerciaux en magasin

Objectif 3 : Contribuer à la politique commerciale du point de vente

Module	Disciplines	Heures
MP1	- Sciences économiques, sociales et de gestion (SESG), - Gestion commerciale (GC)	112 h

Modules d'enseignement professionnels

Modules : MP2 Expertise conseil en produits de jardin

Objectif général du module : Cerner une demande d'un client afin de lui proposer des solutions appropriées dans un contexte de durabilité.

Objectifs du module

Objectif 1 : Établir un diagnostic technique de la demande du client dans un contexte de durabilité

Objectif 2 : Proposer une réponse technique adaptée à la demande du client

Objectif 3 : Accompagner le client dans l'aboutissement de son projet avec une démarche écocitoyenne

Module	Disciplines	Heures
MP2	Biologie-Ecologie,	28h
	Sciences et techniques horticoles (STH),	112h
	Sciences et techniques des équipements (STE)	28h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP3 Conduite de la vente

Objectif général du module : Fidéliser les clients par la qualité de la prestation de vente en appliquant la politique de l'enseigne

Objectifs du module

Objectif 1 : Adapter son attitude aux métiers de la vente

Objectif 2 : Accueillir et conseiller le client en libre-service assisté

Objectif 3 : Conduire une vente

Objectif 4 : Exercer des missions complémentaires dans le point de vente

Module	Disciplines	Heures
MP3	- Sciences économiques, sociales et de gestion (SESG), - Gestion commerciale (GC)	98h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP4 Optimisation du fonctionnement du rayon

Objectif général du module : Développer l'attractivité et la performance du linéaire dans un univers concurrentiel multicanal

Objectifs du module

Objectif 1 : Découvrir les espaces de vente physiques et virtuels

Objectif 2 : Assurer la gestion courante du rayon

Objectif 3 : Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon

Objectif 4 : Mesurer la rentabilité du rayon

Module	Disciplines	Heures
MP4	- Sciences économiques, sociales et de gestion (SESG), - Gestion commerciale (GC)	84 h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP5 Entretien et valorisation des végétaux sur le lieu de vente

Objectif général du module : Maintenir la qualité des végétaux exposés sur le lieu de vente

Objectifs du module

Objectif 1 : Assurer la réception des végétaux

Objectif 2 : Organiser la mise en rayon du végétal dans des conditions optimales

Objectif 3 : Intervenir sur les végétaux afin de maintenir une présentation valorisante dans un contexte de durabilité

Objectif 4 : Préparer les végétaux achetés par un client

Module	Disciplines	Heures
MP5	STH	84h

Modules d'enseignement professionnels

Module : MP6 Animation commerciale

Objectif général du module : Mettre en œuvre des opérations commerciales pour développer les ventes et la notoriété du point de vente

Objectifs du module

Objectif 1 : Proposition d'actions pour enrichir l'expérience client

Objectif 2 : Conduite d'une animation commerciale

Module	Disciplines	Heures
MP6	- STH - SESG/ GC	14h 42h

Modules d'enseignement professionnels

Module : Module d'adaptation professionnelle (MAP)

Objectif général du module : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers
Le MAP peut être l'occasion d'aborder des dimensions spécifiques à la commercialisation de gammes ou types de produits spécifiques, mais aussi s'initier à des techniques de vente particulières ou à des organisations commerciales innovantes.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte des établissements	sciences et techniques professionnelles	56h
- Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités		

Thématiques des activités pluridisciplinaires

THEMES INDICATIFS	MODULES	Disciplines	HORAIRE ELEVE
Analyse qualité de l'offre et du service en magasin	MP1	SESG GC, STH	14h
Raisonnement d'un assortiment et du choix de fournisseurs	MP1	SESG GC, STH	14h
Entretien de vente en langue étrangère	MP3	SESG GC, LV	14h
Entretien de vente mobilisant les techniques professionnelles.	MP2 MP3 MP 5	SESG GC, STH, STE	14h
Préparation de l'animation commerciale	MP6	SESG GC, STH	14h
Démarche écocitoyenne et évolution des solutions techniques et pratiques de jardinage	MP2 MP 5	Biologie-écologie, STH	28h
A définir par l'équipe pédagogique pour conduire une activité en lien avec le développement durable			14 HNA
Total			112h

Enseignements obligatoires			Horaire élève sur 56 semaines					Horaire supplémentaire enseignant			
Disciplines	Commentaire	seuil	TOTAL	Cours	TP ou TD	Pluri*	Horaire hebdo. Indicatif (hors pluri)	Pluri*	Type d'heures	Seuil mini. d'attribution	Volume horaire
Lettre moderne	MG1		112,00	112,00			2,00				
Histoire et géographie	MG1		84,00	84,00			1,50				
Education socioculturelle	MG2	27 seuil indicatif	84,00	56,00	28,00		1,50				
Documentation	MG1	27 seuil indicatif	28,00		28,00		0,50				
Langue vivante	MG2	20 seuil indicatif	98,00	42,00	56,00		1,75				
Educacion physique et sportive	MG3		112,00	112,00			2,00				
Mathématiques	MG4	27 seuil indicatif	112,00	84,00	28,00		2,00				
Physique et Chimie	MG4	27 seuil indicatif	70,00	42,00	28,00		1,25				
TIM	MG4	19 seuil indicatif	28,00		28,00		0,50				
Biologie - Ecologie	MG4 et MP2	27 seuil indicatif	98,00	56,00	42,00		1,75				
Sciences économiques, sociales et de gestion /Gestion commerciale	MP1	27 seuil indicatif	84,00	56,00	28,00		1,50				
Sciences économiques, sociales et de gestion /Gestion commerciale	MP1,MP3,MP4,MP6	19 seuil indicatif	224,00	182,00	42,00		4,00				
Sciences économiques, sociales et de gestion /Gestion commerciale	Pratiques encadrées (MP6)	16 seuil obligatoire	28,00		28,00		0,50		Pratiques encadrées		28,00
STA/Productions horticole	MP2	27 seuil indicatif	28,00		28,00		0,50				
STA/Productions horticole	MP2, MP5	19 seuil indicatif	168,00	112,00	56,00		3,00				
STA/Productions horticole	Pratiques encadrées MP6	16 seuil obligatoire	14,00		14,00		0,25		Pratiques encadrées		14,00
Sc techn équip/agroéquipement	MP2	19 seuil indicatif	14,00		14,00		0,25				
Sc techn équip/agroéquipement	Pratiques encadrées MP2	16 seuil obligatoire	14,00		14,00		0,25		Pratiques encadrées		14,00
Sciences et techniques professionnelles	MAP	27 seuil indicatif	56,00	28,00	28,00		1,00				
Non affecté (EIE)	EIE		112,00								
Non affecté			112,00	112,00		112	2,00		Stages collectifs		28,00
TOTAL			1 680,00	1 078,00	490,00	112,00	28,00	0,00			84,00
plus activités pluridisciplinaires							2,00				
plus activités pluridisciplinaires							30,00				

