



# Baccalauréat Professionnel Technicien Conseil Vente Univers Jardinerie



**Sessions à destination des directeurs adjoints**

28 janvier 2020

USIC 18 rue de Varenne - 75007 Paris





# Les enjeux de la rénovation du diplôme



**Sessions à destination des directeurs adjoints**

28 janvier 2020

USIC 18 rue de Varenne - 75007 Paris





# 1. Des Constats



**Sessions à destination des directeurs adjoints**

28 janvier 2020

USIC 18 rue de Varenne - 75007 Paris



# Evolution du contexte de l'emploi

- **Evolution de la clientèle**
  - Evolution des comportements d'achat
  - Différenciation accentuée selon les points de vente
- **Evolution des gammes et du positionnement**
  - Diversification des produits offerts
  - Accentuation de l'achat plaisir
- **Evolution des organisations des magasins**
  - Digitalisation, omnicanalité...
  - Le poste de conseiller vendeur à la croisée des chemins

# Où en est l'appareil de formation ?

- **Une érosion des effectifs**
  - 350 élèves
  - Perte de près de 100 élèves en dix ans
- **Une majorité de sections et peu de classes**
  - Un effectif moyen inférieur à 10 élèves par unité de formation
  - Des sections en difficulté
- **Des formations adossées à une unité de production**

# Que sait-on de nos élèves ?

- **Un recrutement difficile**
  - En moyenne moins d'1 vœu confirmé par place offerte
  - Majorité de 2<sup>nd</sup> ou 3<sup>ème</sup> vœux.
- **Une poursuite d'études post bac à réinterroger**
  - La moitié des élèves demandent une poursuite d'étude
  - Seulement 1 / 2 obtient satisfaction
- **Des profils d'élèves à prendre en compte**
  - A l'origine, un choix pour une filière commerciale plus que technique
  - Une motivation à construire
  - Une tendance forte au décrochage
  - Un attrait pour la pratique



## 2. Quels choix ?



**Sessions à destination des directeurs adjoints**

28 janvier 2020

USIC 18 rue de Varenne - 75007 Paris



# Quels axes stratégiques pour la rénovation?

- **Renforcer la dynamique commerciale de la formation.**
- **Aller plus loin dans l'approche capacitaire pour donner du sens**
- **Renforcer la dimension pratique de la formation**
- **Accompagner la construction de la motivation au travers du parcours de formation**



# 1. Renforcer la dynamique commerciale de la formation

- **Intégration de l'animation commerciale**
  - Mise en place d'une action professionnelle de groupe
  - TPR affectés
- **Renouvellement des contenus de la formation produit**
  - Diversification des produits
  - Une approche du produit centré sur le besoin du consommateur
- **Une ouverture sur les différents métiers de la jardinerie**
  - Stages
  - Epreuve E6

## 2. Aller plus loin dans l'approche capacitaire pour donner du sens

- **Une approche des techniques commerciales autour de quatre axes forts**
  - Conduire une vente
  - Gérer un rayon
  - Animer
  - Organiser rendre compte
- **Les SESG GE dans la rénovation**
  - Pas d'affichage « GE »
  - Des contenus de « GE » dans les différents modules
- **La pluridisciplinarité au service des apprentissages**
  - Des thématiques pluri qui permettent d'associer techniques professionnelles produit et techniques de vente
  - Des plages plus ouvertes pour aborder des thématiques en lien avec le végétal
  - Une plage libre (HNA) pour les équipes.

# 3. Renforcer la dimension pratique de la formation

- **Développement des pratiques professionnelles de vente dans le cadre des modules.**
  - Une dimension contextualisée de la vente et du merchandising
  - Un besoin de supports pédagogiques accru
- **Une évolution de la certification**
  - Une E6 centrée sur l'organisation
  - Un entretien de vente et une situation de merchandising proche des pratiques professionnelles
- **L'action professionnelle au cœur de la formation**
  - Plusieurs finalités à concilier
  - Des enseignants à accompagner.

## 4. Accompagner la construction de la motivation au travers du parcours de formation

- **Une place importante donnée au savoir être**
- **La place des stages**
  - Une composition des stages qui permet à chacun de choisir « sa professionnalisation ».
  - Le stage supplémentaire « type CAP ».
- **Une entrée capacitaire à développer dans les MAP**
- **La rénovation l'occasion de repenser les EIE ?**
  - Des espaces libérés
  - Des espaces à réinvestir