

**Le référentiel professionnel  
Baccalauréat Professionnel  
spécialité :  
Technicien conseil vente  
(extraits étude DRIF)**

**Un métier de tradition face à de  
nouveaux paradigmes....**

**...Une adaptation permanente**

**Extraits étude DRIF**

**Nathalie Flipo – inspectrice**

Sessions accompagnement bacs pros  
TCV - mai 2010 - Paris

## 2009 : Tendances du marché

---

- Grande et moyenne distribution : 2/3 de ses ventes en produits alimentaires : CA +1%
- Développement en parallèle de ventes en circuits-courts (notion de terroir et de comportement citoyen)

# 2009 : Tendances du marché

- Confirmation et avancée du e-commerce (effet de concurrence fort)
- Développement du service à domicile
- Place importante pour l'innovation : multiplicité de produits

# 2009 : Tendances du marché

- Marchés de la jardinerie et de l'animalerie qui se stabilisent
- Effet de concurrence avec les GSA pour les produits inertes
- Un marché soumis à l'évolution de la réglementation (certifications)

# 2009 : Tendances de consommation

- Gestion d'un triple budget : temps, financier, santé
- Demande constante en matière de services
- Consommation « multicircuits » en évolution
- Retour à la proximité
- Effet de la crise : acheter moins, mais acheter mieux (produits labellisés, acheter le juste pack) = développement d'un nouveau « savoir d'achat »

# 2009 : Tendances de consommation

- 56% des internautes déclarent améliorer leur pouvoir d'achat grâce à Internet (CP)
- Tout, tout de suite, pas prêt à attendre
- Un consommateur qui s'informe
- La qualité est un dû. Elle est moins source de fidélité.

# 2009 : Réponse de l'entreprise

- S'adapter au client « zappeur » et impatient
- Proposer des produits innovants
- Se diversifier Ex: LISA (ouverture rayon produits artisanaux et du terroir)
- Professionnaliser le conseil (technique, personnalisation)
- S'adapter à la demande sociétale : Individualisation de la commande, gestion en ligne des demandes, réactivité promotionnelle...

The background of the slide is a spiral-bound notebook with a light beige, textured cover and a silver metal spiral binding on the left side. The notebook is set against a dark olive green background.

# **LE TECHNICIEN CONSEIL VENTE**

**Un professionnel à l'écoute, réactif et  
qui s'adapte**

Sessions accompagnement bacs pros  
TCV - mai 2010 - Paris



# Trois options pour répondre aux attentes

Jardinerie

Produits horticoles  
et de jardinage

Animalerie

Produits de  
l'animalerie

Adaptation à la concurrence et  
aux nouvelles tendances  
de la consommation

Vins et spiritueux  
GSA, caves et  
circuits courts

Produits alimentaires  
et du terroir

Produits alimentaires  
GSA et circuits courts

# **Bilan du référentiel professionnel**

**Le métier de vendeur est le même**

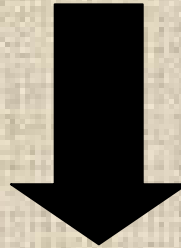
**Connaissance technique produit = ATOUT**

**Certification produit = critère d'employabilité**

# GESTION DES STOCKS, MISE EN RAYON

EVOLUTION DE  
LA CONSOMMATION

COMMUNICATION  
TRAVAIL EN EQUIPE



Techniques  
Produits et  
certifications

Techniques  
commerciales

**CONSEILLER**

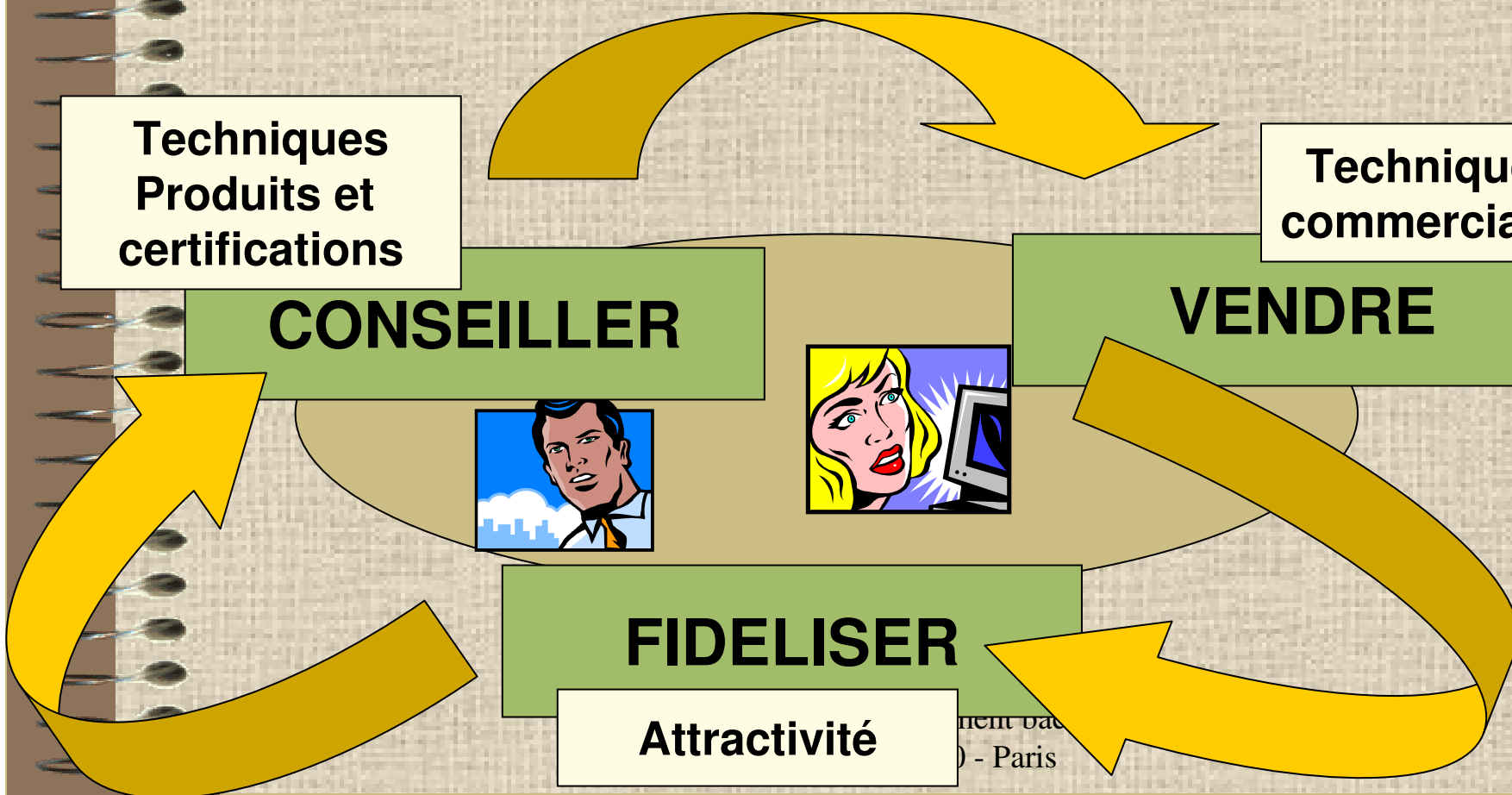
**VENDRE**



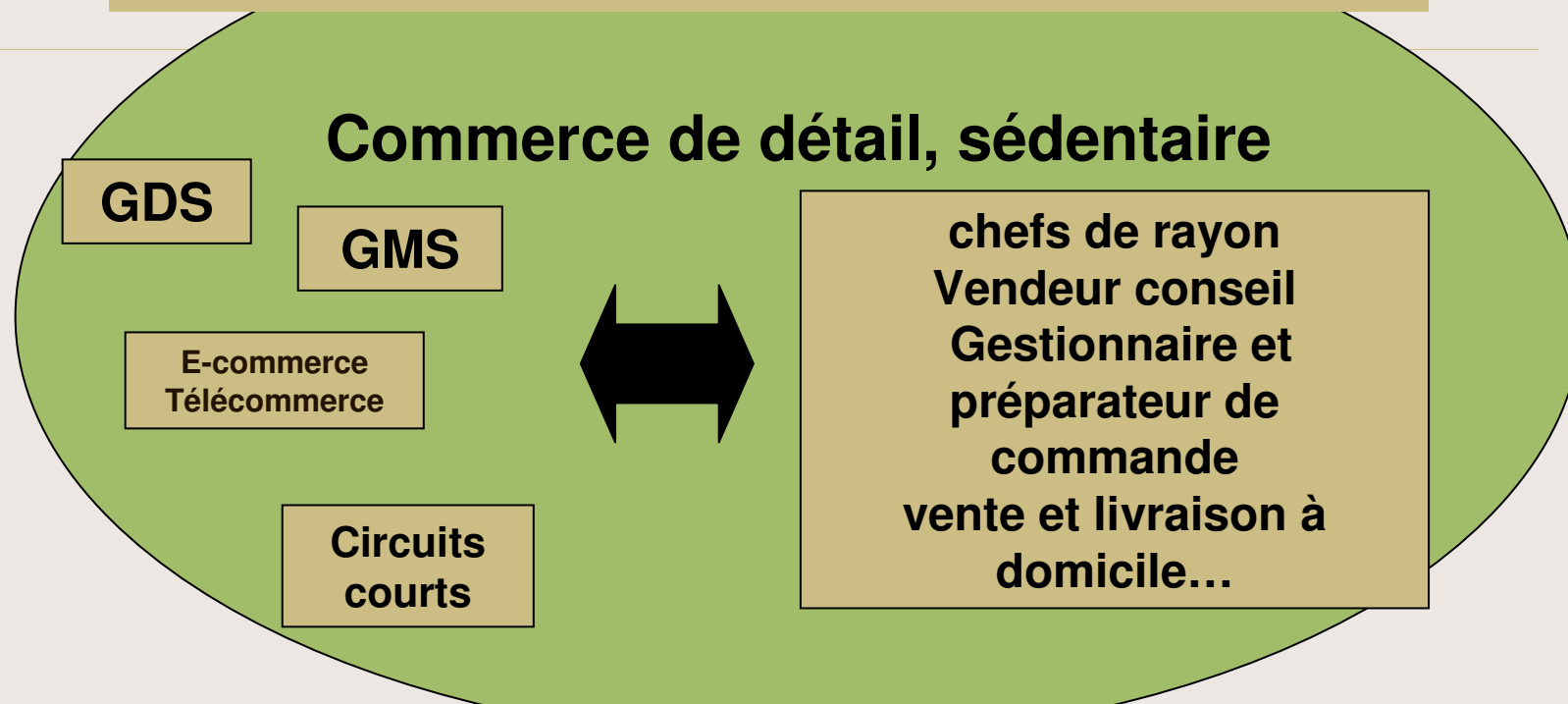
**FIDELISER**

Attractivité

ment bac  
)- Paris



# CAPACITE D'ADAPTATION A L'EMPLOI



**Compétences communes aux trois options**

# Commerce Variation 2007/2008

source APECITA janvier 2009

**21%** des offres en commerce accessibles au niveau bac pro

**Offres dominantes NIVEAU 4 et qui se maintiennent :**

- Groupements de producteurs
- Commerce de fruits et légumes

**GDA :**  
**Offre en baisse, mais en tension**  
**- 38% des offres**  
**Rapport offre/contact : 4**

**LISA, jardinerie, animalerie :**  
**Offre en baisse, mais en tension**  
**- 17% des offres**  
**Rapport offre/contact : 9.52**

**Offres mineures NIVEAU 4 et qui se développent :**

**Distributeur « bio » +5%**

Sessions accompagnement bac pro

TCV - mai 2010 - Paris

A graphic of a spiral-bound notebook with a brown cover and a silver spiral binding on the left side. The notebook is open to a light-colored page. A green rectangular box is centered on the page, containing the text "Merci de votre attention". At the bottom of the page, there is a small black box containing the text "Sessions accompagnement bacs pros TCV - mai 2010 - Paris".

**Merci de votre attention**

Sessions accompagnement bacs pros  
TCV - mai 2010 - Paris