



## Référentiel de diplôme

# Baccalauréat professionnel “Technicien Conseil-Vente de Produits de Jardin”



Photo couverture : élèves dans une jardinnerie  
Source: Lycée agricole de Montravel (42)

# Référentiel de diplôme Baccalauréat professionnel “Technicien Conseil-Vente de Produits de Jardin”

## Sommaire



Référentiel professionnel .....	1
Le contexte de l'emploi visé .....	3
Fiche descriptive d'activités.....	7
Situations professionnelles significatives.....	11
Référentiel de certification.....	13
Liste des capacités attestées par le diplôme .....	15
Tableaux des épreuves .....	19
Modalités d'évaluation .....	21
Référentiel de formation .....	23
Présentation et architecture de formation .....	25
Formation à caractère professionnel.....	27
Modules de formation .....	29
Les unités de formation.....	35
Siglier .....	65



Référentiel de diplôme  
Baccalauréat professionnel  
“Technicien Conseil-Vente  
de Produits de Jardin”

# Référentiel professionnel

Le référentiel professionnel du baccalauréat professionnel décrit les emplois de salariés expérimentés de niveau IV des commerces spécialisés dans la vente de produits de jardin.

Le référentiel professionnel est composé de trois parties : la première partie fournit un ensemble d'informations relatives au contexte des emplois visés, la deuxième partie est constituée de la fiche descriptive d'activités (FDA) et la troisième présente les situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences.



# 1- Eléments de contexte socio-économique des secteurs professionnels concernés

Le secteur du commerce horticole et du jardinage amateur s'adresse à une clientèle particulière, dont les spécificités sont les suivantes :

89 % des foyers français ont un espace jardinage lié à leur habitat principal, dont :

- 61 % ont un jardin (dont 77% ont un jardin et 38 % un coin potager),
- 43 % ont une terrasse,
- 30 % ont un balcon,
- 49 % ont un rebord de fenêtre fleurissable.

Le marché du jardin est composé de 4 familles de produits et d'articles :

- Produit vivant : végétaux d'extérieur (ornement, potager) et d'intérieur (plantes d'intérieur),
- Produits de jardin (amendements, supports, engrais, produits phytosanitaires),
- Produit manufacturé : outils (motoculture, outillage portatif à moteur, outils à main) et équipement (arrosage, pulvérisation, protection du jardin et du jardinier),
- Aménagement décoration et loisirs (contenant, mobilier barbecue, clôture, aménagement décoration, loisirs jardin).

Un des plus grands groupes français de jardinerie situait la croissance annuelle du chiffre d'affaires des jardineries jusqu'à 10 %. Aujourd'hui on assiste à un tassement important de cette croissance puisqu'on n'ouvre pratiquement plus de jardinerie. L'offre est fluctuante voire incertaine.

Comme les secteurs de la distribution alimentaire et de l'animalerie, le secteur de la jardinerie est soumis à l'évolution de la réglementation notamment en matière d'environnement.

L'innovation tient une place primordiale dans la compétitivité : ainsi, par exemple des gammes de produits ou produits nouveaux apparaissent ou se développent.

Enfin selon les circonstances, les arbitrages des dépenses familiales peuvent tantôt plaider en faveur ou au détriment des dépenses en produits de jardin, notamment par rapport aux autres produits de loisirs tels que les voyages et les nouvelles technologies. Sur ce dernier sujet, les produits d'animalerie ne viennent pas forcément en concurrence avec les produits de jardin (voir secteur animalerie).

Les acteurs du commerce horticole et de jardinage évoluent avec, notamment :

- l'arrivée de la concurrence jardinerie-animalerie discount qui offre des solutions aux particuliers et aux professionnels (mairies, entreprises de jardins espaces verts, collectivités...). C'est un secteur en plein essor qui entretient une forte communication en matière d'insertion professionnelle (offre en ligne de poste de vendeur, responsable de magasin, adjoint responsable de magasin),
- le développement de linéaires dédiés aux produits locaux et du terroir dans certains magasins Libre service agricole (LISA).

## 2- Les emplois visés par le diplôme

La description des emplois visés par le diplôme tient compte de la promotion interne propre au secteur de la distribution, qui peut amener le diplômé d'un emploi de vendeur à celui de responsable de rayon.

### 2.1- Appellation des emplois

#### **Appellations institutionnelles (ROME) :**

Les appellations de l'emploi du Répertoire opérationnel des métiers et des emplois (ROME) se trouvent dans la fiche D1209 - Vente de végétaux

Les appellations du ROME correspondant à l'emploi sont les suivantes :

- Vendeur / Vendeuse : conseil en jardinerie / de fleurs / de végétaux / en jardinerie / en matériel de jardinage / pépiniériste

- Adjoint / Adjointe au chef de rayon produits non alimentaires
- Adjoint / Adjointe au responsable de rayon produits non alimentaires
- Chef de rayon jardinerie et animalerie
- Chef de rayon produits non alimentaires
- Manager / Manageuse de rayon produits non alimentaires
- Responsable de rayon produits non alimentaires

#### Emplois concernés :

Ces emplois relèvent de la fonction commerciale vente. Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences en technique « produit » et en gestion de stocks.

Par-delà les différentes appellations, le titulaire du Baccalauréat Professionnel technicien conseil-vente de produits de jardin vise en première insertion un emploi de conseiller-vendeur itinérant ou sédentaire de produits de jardin.

#### Appellations les plus courantes :

- Responsable de rayon
- Gestionnaire de rayon
- Technico-commercial sédentaire
- Technico-commercial itinérant (courtier)
- Technicien-conseil...
- Attaché commercial
- Adjoint des ventes

## 2.2- Définition des emplois

Les emplois décrits dans la fiche D1209 du ROME sont définis par les fonctions suivantes du titulaire de l'emploi :

- Il réalise la vente de végétaux d'intérieur (fleurs coupées, plantes fleuries, compositions florales, plantes vertes, fleurs séchées, ...), d'extérieur (arbustes d'ornement, arbres fruitiers, plantes à massifs, rosiers, bulbes, ...) et de produits ou d'accessoires de jardinerie (pots, engrais, terreau, produits phytosanitaires, ...) auprès d'une clientèle de particuliers selon la réglementation du commerce, les règles d'hygiène et de sécurité, et la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Il peut conseiller la clientèle sur les produits en rayon.
- Il peut réaliser des décorations à l'occasion d'événements publics ou privés (salon, mariage, enterrement, ...).
- Il supervise les flux de ventes, met en place les opérations commerciales et coordonne les activités d'une équipe de vendeurs et d'employés de libre-service d'un ou plusieurs rayon(s) de produits non alimentaires selon la réglementation du commerce et la stratégie commerciale de l'enseigne.

## 2.3- Conditions générales d'exercice

Le titulaire du Baccalauréat Professionnel technicien conseil-vente de produits de jardin exerce essentiellement une activité de commercial sédentaire dans un espace de vente ou dans un service commercial, il accueille et conseille la clientèle afin de vendre une solution adaptée à ses attentes.

Dans le cadre d'une activité itinérante, notamment dans la promotion des ventes en circuit-court, il prospecte et visite régulièrement des zones d'opportunité pour implanter des espaces de ventes de produits locaux.

L'activité de cet emploi/métier s'exerce au sein des structures suivantes :

- grandes et moyennes surfaces (hypermarchés, au rayon jardinerie, grandes surfaces spécialisées de jardinerie ou de bricolage, ...),
- magasins spécialisés (boutiques de fleurs, jardineries, ...),
- pépinières,
- sur les marchés,
- en entreprise de décoration.

En comparaison à d'autres métiers commerciaux, la situation du technicien conseil-vente se caractérise par des conditions d'activité liées à :

- la connaissance des produits,
- la connaissance des marchés,
- la saisonnalité et ses effets sur l'activité commerciale,
- l'environnement humide et allergène (pollen,...), éventuellement extérieur
- une évolution continue du cadre réglementaire et normatif,
- le contact avec différents services et intervenants (vendeurs, directeur de magasin, fournisseurs, centrale d'achat, service comptable, ...) et la clientèle,
- l'engagement des entreprises dans un processus d'innovation permanent permettant de s'adapter à l'évolution des marchés et de dégager des avantages concurrentiels,
- une clientèle hétérogène avec de nouvelles habitudes de consommation et une relation commerciale qui nécessite une expertise technique,
- une clientèle intégrant de plus en plus le prix et les services connexes à la vente dits de « conseil », l'offre est personnalisée et s'inscrit dans une démarche de diagnostic,
- la prise en compte notamment du risque client, dans l'analyse et la formulation de la solution.

## 2.4- Responsabilité et autonomie

La place du titulaire du diplôme dépend de l'organisation de la fonction commerciale de l'entreprise. Il a un rôle d'interface entre les différents services, l'équipe de vendeurs et la hiérarchie.

La spécificité de sa position se caractérise par les quatre activités suivantes :

- gestion des stocks
- animation du rayon
- progression du chiffre d'affaires
- développement de clientèle

La responsabilité du titulaire du diplôme est engagée dans les différentes phases de ses relations technico-commerciales, de l'analyse du besoin à la mise en oeuvre et au contrôle de la solution proposée. Il prend des décisions dans le respect des contraintes et des objectifs qui lui sont fixés, en tenant

compte des attentes de ses clients, des caractéristiques de son marché et de la concurrence. Il assure à ses clients la conformité de la solution technique proposée à la réglementation et aux normes en vigueur.

Dans ses relations avec les différents partenaires (fournisseurs, clients...) il respecte les règles d'éthique des affaires.

Son autonomie est importante : au sein d'un(ou des) rayon(s), il organise son travail et éventuellement celui d'une équipe, il assure le suivi des objectifs et des résultats, il gère son temps et son budget. Par ailleurs, il remonte les informations commerciales et techniques pertinentes sur son marché auprès de sa hiérarchie.

## 2.5- Evolution dans l'emploi

Le titulaire du diplôme peut, après quelques années d'expérience, accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité :

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Chef des ventes...

Le commerce est l'un des rares secteurs qui favorise encore la promotion sociale interne. Après quelques années occupées dans un emploi de gestionnaire ou de chef de rayon, le technicien peut prétendre selon son profil, à des emplois d'encadrement (magasin, de groupements d'association de producteurs ...).

C'est un point fort en terme d'attractivité, de mobilité professionnelle, de promotion de carrière, qui valorise l'image de la formation de technicien conseil-vente de niveau IV.

\* Promojardin 2008



### Fiche descriptive d'activités (FDA)

La fiche descriptive d'activités (FDA) dresse la liste de l'ensemble des activités, recensées lors d'enquêtes, exercées par des titulaires des emplois visés par le diplôme. Il s'agit d'une liste quasiment exhaustive, à l'exception de quelques activités rarement rencontrées.

La FDA ne décrit donc pas les activités exercées par un titulaire de l'emploi en particulier, mais correspond plutôt au cumul de toutes les configurations d'emploi des salariés occupant les emplois visés par le diplôme.

Ces activités sont regroupées en grandes fonctions selon leur finalité.

Quatre fonctions sont communes à tous les emplois de chef/gestionnaire de rayon.

La cinquième est spécifique au secteur de la vente de produits de jardin.

#### Résumé de l'emploi

Le technicien conseil-vente exerçant le métier de chef de rayon applique la politique de vente de son organisation tout en exerçant un rôle de conseil auprès de la clientèle. Il assure, en face à face ou à distance, le conseil, la vente et la fidélisation du client, ainsi que le bon fonctionnement des espaces de vente et de stockage. Il doit être capable de réagir lors d'un dysfonctionnement sous contrôle de son supérieur hiérarchique.

Il travaille à la préparation des produits, les dispose en rayon, et a le souci permanent de les mettre en valeur. Son degré d'autonomie, de créativité et de polyvalence face à la stratégie commerciale est d'autant plus élargi qu'il occupe un emploi dans une petite structure commerciale.

Le technicien conseil-vente a pour finalité de développer le chiffre d'affaires du rayon ou d'un point de vente dans le respect des choix stratégiques et des exigences sociétales.

Les ventes s'intègrent dans une démarche écoresponsable, la clientèle est aujourd'hui de plus en plus avertie. De surcroît, le conseil doit être spécifique et rigoureux du point de vue technique et adapté aux besoins du client.

Le technicien conseil-vente applique au quotidien la réglementation commerciale et les normes en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité.

En contact direct avec le client, il transmet à son supérieur hiérarchique toute information utile et nécessaire à l'adaptation globale de la stratégie commerciale.

## **1- Il met en œuvre et organise des activités commerciales**

### **1.1- Il prend en compte dans son quotidien les éléments de contexte agissant sur l'activité commerciale**

1.1.1- Il suit l'évolution des modes de commercialisation et/ou de consommation au regard des démarches de développement durable, de qualité et de sécurité alimentaire

1.1.2- Il suit l'évolution des exigences des clients pour ajuster l'offre de son point de vente

1.1.3- Il peut participer à la construction de la politique commerciale de l'entreprise

### **1.2- Il organise son activité en fonction du contexte et de la politique commerciale**

1.2.1- Il identifie l'organisation de la filière en matière de produit, de marché, de fournisseurs ou de clients

1.2.2 - Il recueille les données concernant l'état du marché

1.2.3 - Il applique la politique de prix du point de vente en lien avec les objectifs commerciaux

1.2.4 - Il organise et ajuste son travail hebdomadaire

1.2.5 - Il distribue le travail à ses collaborateurs sous sa responsabilité directe

1.2.6 - Il affecte l'utilisation des équipements et matériels

1.2.7 - Il contrôle l'exécution des tâches de son équipe

1.2.8 - Il assure une veille face à la concurrence directe ou indirecte

### **1.3- Il saisit, transmet et archive les données utiles à la gestion et à la promotion de l'espace de vente**

1.3.1 - Il utilise des outils de suivi et de régulation type « tableau de bord »

1.3.2 - Il utilise les outils de gestion informatique

1.3.3 - Il utilise les outils de communication

1.3.4 - Il constitue et réactualise des bases fournisseurs, clients

1.3.5 - Il fait remonter l'information sur l'état des stocks

### **1.4- Il régule son activité en échangeant avec son supérieur hiérarchique**

1.4.1 - Il informe sa hiérarchie des difficultés rencontrées en matière de produit peu ou pas vendu

1.4.2 - Il analyse les écarts entre les objectifs fixés et les performances de son équipe

1.4.3 - Il fait des propositions à son supérieur : promotions souhaitables, suggestion sur le renouvellement de gamme, réassortiment par rapport aux thèmes saisonniers, ajustement du plan d'implantation, ajustement de commande...

1.4.4 - Il rend compte des observations de terrain susceptibles d'avoir une influence globale sur le plan stratégique

### **1.5- Il assure la veille commerciale en relation avec les objectifs fixés**

1.5.1 - Il suit en temps réel les retours critiques sur la mise en marché d'un nouveau produit

1.5.2 - Il réalise et transmet les bilans d'activités commerciales et de conseil à destination de son supérieur

1.5.3 - Il analyse en lien avec son supérieur hiérarchique les enregistrements de gestion

### **1.6- Il contribue au travail en équipe**

1.6.1 - Il favorise l'expression de suggestions et/ou de remarques susceptibles d'améliorer la performance économique de son secteur

1.6.2 - Il contribue à l'évaluation et à la reconnaissance de son équipe

1.6.3 - Il anime des réunions d'échanges thématiques à caractère général

1.6.4 - Il utilise les supports de communication à sa disposition

1.6.5 - Il participe à des réunions bilan avec sa hiérarchie selon des fréquences quotidienne, mensuelle, annuelle

## **2- Il gère la réception, l'organisation et l'approvisionnement de la marchandise**

### **2.1- Il assure la réception et l'organisation de l'espace de stockage de la marchandise ( réserve et magasin)**

2.1.1 - Il contrôle la conformité de la marchandise par rapport à la réglementation en vigueur et au cahier des charges

2.1.2 - Il vérifie la correspondance entre le bon de commande (éventuellement en langue étrangère), le bon de livraison et la marchandise reçue

2.1.3 - Il établit le bon de réception

2.1.4 - Il enregistre dans la base la réception de la marchandise

2.1.5 - Il applique le plan de stockage afin d'assurer une bonne rotation

2.1.6 - Il veille à maintenir les produits dans un milieu adapté

2.1.7 - Il suit les marchandises de la réception à l'entrepôt jusqu'à leur zone de marchandisage

2.1.8 - Il présente les produits dans le respect des règles de marchandisage

2.1.9 - Il réalise l'inventaire des produits en lien avec la rotation des stocks

2.1.10 - Il réassortit le rayon en fonction du niveau de stock minimum et dans le respect de la gamme

2.1.11 - Il suggère des aménagements au plan d'implantation et de marchandisage

2.1.12 - Il veille à la propreté de son espace de vente, du matériel et de l'outillage

### **2.2- Il gère l'approvisionnement**

2.2.1 - Il choisit des fournisseurs dans le respect de la réglementation

2.2.2 - Il reçoit des représentants des fournisseurs et s'informe auprès d'eux

2.2.3 - Il adapte les quantités en fonction des prix, des périodes particulières, des disponibilités

2.2.4 - Il passe ou propose la commande auprès des fournisseurs

2.2.5 - Il assure le suivi des litiges d'approvisionnement sous contrôle de son supérieur hiérarchique

2.2.6 - Il veille au respect des délais de livraison

### **2.3- Il assure le suivi et le contrôle des linéaires**

2.3.1 - Il assure le suivi de la qualité des produits en rayon ou en réserve

2.3.2 - Il met à jour les documents d'enregistrement des démarques et des pertes

2.3.3 - Il vérifie et complète les gammes de produits dans les rayons

2.3.4 - Il contrôle l'étiquetage en vérifiant les informations existantes, la concordance avec les documents de promotion

2.3.5 - Il analyse les erreurs d'étiquetage pour anticiper les risques

2.3.6 - Il procède aux ajustements faisant suite au contrôle de l'étiquetage

2.3.7 - Il suit les stocks en utilisant les outils disponibles

2.3.8 - Il met à jour les fichiers prix et produits

### 3- Il applique des techniques d'animation, de communication, de vente et de conseil

#### 3.1- Il favorise l'attractivité et la promotion du point de vente

- 3.1.1 - Il anime, motive son équipe
- 3.1.2 - Il participe à l'accueil, à l'intégration et à la formation des nouveaux employés
- 3.1.3 - Il participe à la construction du plan de communication
- 3.1.4 - Il s'assure des balisages des produits en promotion
- 3.1.5 - Il organise des animations sur site
- 3.1.6 - Il peut gérer un point vidéo
- 3.1.7 - Il peut réaliser des affiches

#### 3.2- Il applique des techniques de vente

- 3.2.1 - Il accueille le client en manifestant sa disponibilité
- 3.2.2 - Il écoute, oriente et conseille le client dans le but de faciliter ses achats
- 3.2.3 - Il identifie le comportement d'achat du client au travers des premiers échanges
- 3.2.4 - Il définit les exigences de son client
- 3.2.5 - Il identifie le profil de son client
- 3.2.6 - Il peut être amené à s'entretenir avec une clientèle étrangère
- 3.2.7 - Il développe un argumentaire de vente adapté
- 3.2.8 - Il propose une solution aux besoins identifiés en terme de produit, d'approvisionnement, de délai de livraison
- 3.2.9 - Il calcule une remise, une détaxe, une marge, un taux de marge, un coût de revient
- 3.2.10 - Il conclut la vente, déclenche les commandes et établit les factures
- 3.2.11 - Il propose une vente additionnelle en utilisant le bon argument au bon moment
- 3.2.12 - Il peut tenir la caisse

#### 3.3- Il met en œuvre une démarche de fidélisation

- 3.3.1 - Il se tient informé des changements de comportement d'achat de ses clients
- 3.3.2 - Il prévoit des évolutions techniques et commerciales en réponse à des remarques clientèle
- 3.3.3 - Il traite les réclamations, retours de marchandises et les demandes de service après-vente (SAV) dans son champ de compétences et en lien avec les directives de l'entreprise
- 3.3.4 - Il élabore des procédures de suivi des clients
- 3.3.5 - Il assure le lien entre le client et les différents services de l'entreprise
- 3.3.6 - Il adapte son suivi aux attentes de ses clients
- 3.3.7 - Il veille à la satisfaction permanente de sa clientèle
- 3.3.8 - Il constitue et réactualise régulièrement son fichier client

### 4- Il valorise des pratiques durables

#### 4.1- Il accompagne la mise en œuvre de démarches de développement durable et de responsabilité sociétale des entreprises : environnementale, légale, sociétale, éthique.

- 4.1.1 - Il applique et valorise les procédures qualité, label, certification, charte... portées par son organisation
- 4.1.2 - Il contribue à l'évaluation des risques professionnels de son équipe
- 4.1.3 - Il applique les dispositions relatives aux relations commerciales avec les fournisseurs
- 4.1.4 - Il applique et fait appliquer la réglementation, les consignes en matière de sécurité et d'hygiène des personnes

- 4.1.5 - Il valorise les produits protégeant l'environnement
- 4.1.6 - Il applique et fait appliquer le règlement intérieur et tout autre document de cadrage interne
- 4.1.7 - Il applique la réglementation commerciale

#### 4.2- Il met en œuvre des démarches partenariales au sein de l'entreprise et/ou à l'extérieur

- 4.2.1 - Il travaille en réseau pour consolider et améliorer son efficacité
- 4.2.2 - Il échange et/ou mutualise une offre commerciale avec d'autres collègues concernés par des thématiques commerciales voisines

### 5 - Il procure des conseils techniques au point de vente produits de jardin

#### 5.1- Il informe et conseille le client

- 5.1.1 - Il informe le client sur l'utilisation des produits horticoles et de jardinage
- 5.1.2 - Il délivre des informations liées à la nutrition végétale, les techniques de taille, les soins divers
- 5.1.3 - Il élabore un diagnostic en lien avec l'aménagement intérieur ou extérieur
- 5.1.4 - Il délivre les documents d'accompagnement
- 5.1.5 - Il effectue les opérations techniques spécifiques lors de la préparation et de la vente de produits horticoles
- 5.1.6 - Il peut se déplacer chez un client pour installer ou entretenir un matériel et/ou assurer un Service Après Vente (SAV)

#### 5.2- Il contrôle et réalise la réception des végétaux

- 5.2.1 - Il s'assure de l'origine des végétaux dans le respect de la réglementation en vigueur
- 5.2.2 - Il observe l'état sanitaire des végétaux
- 5.2.3 - Il procède à la mise en place des végétaux dans le respect des règles de stockage
- 5.2.4 - Il applique la réglementation en vigueur

#### 5.3- Il maintient l'état sanitaire des végétaux en magasin

- 5.3.1 - Il assure les soins courants et préventifs
- 5.3.2 - Il observe et contrôle quotidiennement l'état physiologique et sanitaire des végétaux
- 5.3.3 - Il détecte les anomalies
- 5.3.4 - Il élimine les déchets et les végétaux défectueux
- 5.3.5 - Il applique les traitements prescrits
- 5.3.6 - Il vérifie le fonctionnement des matériels de jardin et procède aux réglages nécessaires



Les situations professionnelles significatives de la compétence (SPS) représentent les situations-clés, qui, si elles sont maîtrisées par les titulaires des emplois visés par le diplôme, suffisent à rendre compte de l'ensemble des compétences mobilisées dans le travail.

Ces situations sont regroupées par champs de compétences selon la nature des ressources qu'elles mobilisent et la finalité visée.

Quatre champs de compétences sont communs aux trois spécialités du champ professionnel « Conseil Vente ». Un champ de compétence est spécifique à la vente de produits de jardin.

## Situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences

### Champs de compétences communs , SPS et finalités communes aux trois options

Champs de compétences	SPS	Finalités
Gestion des stocks, des approvisionnements et mise en rayon des marchandises	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestion des flux de marchandises de la commande à la mise en rayon</li> <li>- Contrôle et suivi de la qualité de la marchandise de la réception à sa vente</li> <li>- Préparation, organisation et animation du rayon ou de l'espace de vente</li> <li>- Gestion et promotion du rayon ou de l'espace de vente</li> </ul>	Optimiser l'organisation du rayon ou de l'espace de vente
Application des techniques de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accueil du client</li> <li>- Conseil et offre au client</li> <li>- Conclusion de la(des) vente(s)</li> </ul>	Faire une vente en adéquation avec le besoin du client et les objectifs du magasin
Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sensibilisation, information, conseil et formation des clients</li> <li>- Utilisation d'outils de vente à distance</li> </ul>	Proposer des solutions commerciales en réponse à différents segments de clients en cohérence avec le développement durable
Communication et travail en équipe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Animation de son équipe</li> <li>- Bilan de la rentabilité des activités commerciales</li> </ul>	Entretenir des relations avec la hiérarchie et l'équipe en respectant les consignes et les textes en vigueur pour atteindre les objectifs de vente
Réalisation d'opérations spécifiques aux points de vente de produits de jardin	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Information, conseil au client sur l'utilisation des produits horticoles et de jardinage</li> <li>- Réalisation des principales opérations techniques nécessaires à l'entretien, la préparation et la vente des végétaux</li> </ul>	Entretenir et rendre attractif un espace de vente et de conseil



Référentiel de diplôme  
Baccalauréat professionnel  
“Technicien Conseil-Vente  
de Produits de Jardin”

# Référentiel de certification

Le référentiel de certification du diplôme est constitué de trois parties :

- la liste des capacités attestées par le diplôme,
- le tableau des épreuves,
- les modalités d'évaluation.

Les capacités sont déterminées à partir de l'analyse des emplois et du travail, en fonction des objectifs éducatifs et d'insertion professionnelle, citoyenne et sociale visés par les certifications du ministère chargé de l'agriculture.

Elles sont de deux ordres :

- des capacités générales, identiques pour tous les baccalauréats professionnels du ministère chargé de l'agriculture,
- des capacités professionnelles spécifiques à chacune des spécialités du baccalauréat professionnel à partir des situations professionnelles significatives.



## Capacités générales

### C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

- C1.1- Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle
- C1.2- Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel
- C1.3- Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer
- C1.4- Argumenter un point de vue
- C1.5- Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie

### C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle\*

- C2.1- Communiquer à l'oral
- C2.2- Communiquer à l'écrit

### C3- Développer sa motricité

### C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

- C4.1- Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques
- C4.2- Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome
- C4.3- Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie
- C4.4- Expliquer des enjeux liés au monde vivant

\* le niveau d'exigence correspond au niveau B1+ du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

## Capacités professionnelles

### C5- Conseiller le client sur les produits de jardin

- C5.1- Présenter les caractéristiques scientifiques et technologiques des produits
- C5.2- Adapter le conseil aux attentes du client en prenant en compte les évolutions sociétales
- C5.3- Prendre en compte la politique marketing de l'entreprise

### C6- Situer l'entreprise\* dans son environnement socioprofessionnel

- C6.1- Caractériser le secteur professionnel
- C6.2- Caractériser l'entreprise\*
- C6.3- Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales
- C6.4- Prendre en compte la stratégie de l'entreprise
- C6.5- Se situer dans un cadre social et réglementaire

### C7- Communiquer en situation professionnelle

- C7.1 S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires
- C7.2- Communiquer au sein d'une équipe
- C7.3- Communiquer avec les partenaires
- C7.4- Rendre compte de son activité

### C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise

- C8.1- Utiliser des outils de gestion commerciale
- C8.2- Planifier son travail et celui de l'équipe
- C8.3- Intégrer les contraintes logistiques et réglementaire spécifiques aux produits
- C8.4- Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux

\* Le terme entreprise au sens d'organisation (entreprise, association, GIE,...)

## C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits de jardin

- C9.1- Conduire une vente
- C9.2- Renseigner un client dans une langue étrangère
- C9.3- Réaliser le suivi de la clientèle
- C9.4- Contribuer à l'animation du point de vente

## C10- Gérer un rayon de produits de jardin dans le respect de la réglementation et de la sécurité

- C10.1- Organiser le rayon en tenant compte de la politique commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne et des évolutions du marché
- C10.2- Réaliser le suivi et l'entretien du rayon
- C10.3- Gérer les approvisionnements
- C10.4- Suivre les indicateurs de rentabilité du rayon

## C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits de jardin vendus dans une perspective de durabilité

- C11.1- Reconnaître les produits proposés à la vente
- C11.2- Présenter les spécificités des végétaux vendus, des matériels et des produits associés
- C11.3- Prendre en charge les opérations d'entretien et de conservation des produits sur le lieu de vente
- C11.4- S'assurer de la conformité et de la fonctionnalité des installations et des matériels
- C11.5- Appliquer la réglementation liée aux produits, à l'hygiène et à la sécurité
- C11.6- Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, de la santé et de la sécurité des personnes

## C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers



## Candidats en CCF

### E1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste, et compréhension du monde

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
<b>C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles</b>			
C1.1- Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle			
C1.2- Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel	CCF	1	
C1.3- Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer			MG1
C1.4- Argumenter un point de vue	EPT	2	
C1.5- Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie		1	

### E2 : Langue et culture étrangères

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
<b>C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</b>	CCF	1	MG2

### E3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
<b>C3- Développer sa motricité</b>	CCF	1	MG3

### E4 : Culture scientifique et technologique

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
<b>C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques</b>			
C4.1- Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques	EPT	1,5	
C4.2- Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome			MG4
C4.3- Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie	CCF	2,5	
C4.4- Expliquer des enjeux liés au monde vivant			

### E5 : Choix techniques

Capacité à certifier	Modalité	Coeff	Module
C5- Conseiller le client sur les produits de jardin	EPT	2	MP1 MP2

### E6 : Expérience en milieu professionnel

Capacités à certifier	Modalité	Coeff	Module
C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel	EPT oral	3	MP3 MP4
C7- Communiquer en situation professionnelle			
C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise			

### E7 : Pratiques professionnelles

Capacités à certifier	Modalité	Coeff	Modules
C9- Mettre en œuvre des techniques de vente de produits de jardin	CCF	5	MP5 MP6 MP7 MAP
C10- Gérer un rayon de produits de jardin dans le respect de la réglementation et de la sécurité			
C11- Mettre en œuvre des pratiques professionnelles liées aux produits de jardin vendus dans une perspective de durabilité			
C12- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers			

Épreuve facultative

CCF points  
au dessus  
de 10

## Candidats hors CCF

Epreuves	Capacités	Modalité	Coeff	Modules
E1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste, et compréhension du monde	C1	écrit	4	MG1
E2 : Langue et culture étrangères	C2	oral	1	MG2
E3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES	C3	pratique	1	MG3
E4 : Culture scientifique et technologique	C4	écrit	4	MG4
E5 : Choix techniques	C5	écrit	2	MP1 MP2
E6 : Expérience en milieu professionnel	C6, C7	Oral sur écrit	3	MP3 MP4
E7 : Pratiques professionnelles	C8 à C12	pratique	5	MP5 MP6 MP7 MAP

Epreuve facultative

points au dessus de 10

L'examen du baccalauréat professionnel comporte sept épreuves obligatoires et, le cas échéant, une épreuve facultative. Elles permettent de vérifier l'atteinte de toutes les capacités globales du référentiel de certification.

L'examen prend en compte la formation en milieu professionnel.

Il est organisé par combinaisons entre des épreuves ponctuelles terminales et des épreuves évaluées par contrôles en cours de formation pour les scolaires, les apprentis et les stagiaires de la formation continue inscrits dans un établissement habilité à la mise en oeuvre du contrôle en cours de formation (CCF).

L'examen est organisé en épreuves ponctuelles terminales pour les autres candidats.

### Définition de l'épreuve E1 Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde

Elle valide la capacité C1.

Elle est affectée du coefficient 4.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose :

- d'une épreuve ponctuelle terminale écrite en deux parties de 2 heures chacune :

- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de français,
- une partie affectée du coefficient 1, dont la correction est effectuée par les enseignants d'histoire et géographie.

- de 3 CCF affectés du coefficient 1.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale écrite en deux parties de 2 heures chacune :

- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de français,
- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants d'histoire et géographie.

### Définition de l'épreuve E2 Langue et culture étrangères

L'épreuve valide la capacité C2.

Elle est affectée du coefficient 1.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle comprend 2 CCF évaluant les 5 activités langagières.

Pour les candidats hors CCF, elle prend la forme d'une épreuve orale d'une durée maximale de 20 minutes.

Les candidats disposent de 20 minutes pour la préparation.

L'épreuve atteste du niveau B1+ du CECRL.

### Définition de l'épreuve E3 Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSAES

L'épreuve valide la capacité C3.

Elle est affectée du coefficient 1.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 CCF à partir de 3 APSAES différentes choisies dans une liste définie au niveau national et régional.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve pratique qui porte sur 1 APSAES choisie dans une liste définie au niveau national et régional.

### Définition de l'épreuve E4 Culture scientifique et technologique

L'épreuve valide la capacité C4.

Elle est affectée d'un coefficient 4.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose :

- d'une épreuve ponctuelle terminale écrite de deux heures, affectée du coefficient 1,5. La correction est effectuée par les enseignants de mathématiques,
- de 3 CCF affectés du coefficient 2,5.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale écrite en deux parties de 2 heures chacune :

- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de mathématiques.
- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de physique-chimie et de biologie-écologie..

## Définition de l'épreuve E5 Choix et techniques

Elle valide la capacité C5.

Elle est affectée du coefficient 2.

C'est une épreuve ponctuelle terminale écrite d'une durée de 2h30. Elle est identique pour les candidats en CCF ou hors CCF. La correction est effectuée par un enseignant de sciences et techniques et un enseignant de Sciences Economiques Sociales et de Gestion - Gestion commerciale. L'évaluation est réalisée à partir d'une grille critérée nationale.

## Définition de l'épreuve E6 Expérience en milieu professionnel

Elle valide les capacités C6, C7 et C8.

Elle est affectée du coefficient 3.

Elle est identique pour les candidats hors CCF et ceux en bénéficiant.

C'est une épreuve orale qui s'appuie sur un document écrit obligatoire de 15 à 20 pages, annexes comprises rédigé par le candidat.

Elle se déroule en deux temps :

- un exposé d'une durée maximale de 10 minutes
- un entretien avec les examinateurs d'une durée maximale de 20 minutes.

L'évaluation est réalisée à partir d'une grille nationale.

Les examinateurs sont :

- un enseignant de sciences et techniques horticoles,
- un enseignant de Sciences Economiques Sociales et de Gestion - Gestion commerciale,
- un professionnel du secteur\*.

## Définition de l'épreuve E7 Pratiques professionnelles

Elle valide les capacités C9 à C12.

Elle est affectée du coefficient 5.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, l'épreuve comporte 5 CCF.

Pour les candidats hors CCF :

Il s'agit d'une épreuve ponctuelle terminale orale ayant pour support une mise en situation qui associe les techniques commerciales et la technologie des produits.

Elle a une durée de 1h30 minutes .

Les examinateurs sont :

- un enseignant de sciences et techniques horticoles
- un enseignant de SESG-GC,
- un professionnel du secteur\*.

\* L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve.

Référentiel de diplôme  
Baccalauréat professionnel  
“Technicien Conseil-Vente  
de Produits de Jardin”

Référentiel  
de formation



## **Baccalauréat professionnel “Technicien Conseil-Vente de Produits de Jardin”**

### **Modules d’enseignement général**

MG1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde .....	308h
MG2 : Langue et culture étrangères .....	98h
MG3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi	112h
MG4 : Culture scientifique et technologique .....	280h

### **Modules d’enseignement professionnel**

MP1 : Bases scientifiques et technologiques nécessaires à la commercialisation des produits de jardin .....	112 h
MP2 : Mercatique .....	70 h
MP3 : L'entreprise dans son environnement.....	84 h
MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente .....	70 h
MP5 : Technique de vente.....	84 h
MP6 : Les végétaux d'intérieur et de jardin.....	98 h
MP7 : Les équipements et les fournitures de jardin .....	84 h
MAP : Module d'adaptation professionnelle .....	56 h

### **Activités pluridisciplinaires**

Horaire affecté au domaine professionnel .....	112h
--	------

Stage(s) en milieu professionnel ..... 14 à 16 semaines

Stage collectif éducation à la santé et au développement durable ..... 1 semaine

Un stage d'une semaine ou son équivalent fractionné fait partie intégrante de la formation et vise l'éducation à la santé, à la sécurité, et au développement durable en mettant l'accent sur l'action et une démarche de projet.

Ce stage poursuit des objectifs communs à travers les deux thématiques développées :

- induire une réflexion sur les conduites et les pratiques individuelles ou collectives,
- favoriser un comportement responsable dans la vie personnelle et professionnelle.

Il s'articule avec les modules MG3 et MG4 dont certains objectifs sont aussi liés au respect de la santé.

La sensibilisation des élèves aux dangers, aux risques professionnels et à leur prévention est aussi réalisée à travers les modules professionnels et les périodes en milieu professionnel.

Quant au développement durable, il est pris en compte dans ses trois composantes économique, sociale et environnementale dans l'ensemble des modules concernés, et plus particulièrement à travers la mise en oeuvre des activités professionnelles.

Le stage collectif permet la réflexion et la mise en oeuvre d'une action dans un cadre concret, en lien ou non avec le domaine professionnel.

L'implication de l'ensemble de la communauté éducative constitue un atout pour la réussite du projet mis en oeuvre dans le cadre du stage collectif.

Le choix des thématiques et les compétences à développer seront raisonnées sur l'ensemble du cursus.

Enseignements à l'initiative de l'établissement ..... 112h

L'organisation de ces enseignements est pilotée par l'établissement selon un projet pédagogique construit par l'équipe pédagogique de l'établissement et validé par le Conseil d'Administration.

Orientations proposées :

- consolidation de compétences méthodologiques : lecture de consignes, gestion de la trace écrite, organisation du travail, autonomie, appropriation de l'outil documentaire...
- consolidation de compétences civiques, sociales et professionnelles : droits de l'homme, citoyenneté, vie en société, respect d'autrui, projet sportif et/ou culturel, débats sur choix techniques...
- orientation, projet individuel et professionnel de l'élève, aide à la réussite, aide individualisée...

Ces enseignements participent de l'individualisation de la formation.

## Horaires

La répartition des horaires par discipline est l'objet d'un arrêté spécifique "grille horaire".

## Enseignements facultatifs et unités facultatives

### Liste des enseignements facultatifs

Les enseignements facultatifs pouvant être proposés dans les établissements d'enseignement agricole publics ou privés sous contrat sont les suivants :

- Langues vivantes :
  - étrangères I, II ou III
  - langues et cultures régionales
  - langue des signes française
- Hippologie et équitation
- Pratiques professionnelles et projets
- Pratiques physiques et sportives
- Pratiques sociales et culturelles :
  - pratiques culturelles et artistiques
  - technologies de l'informatique et du multimédia.

### Unité facultative

Elle valide les résultats d'une période de formation effectuée en milieu professionnel dans un État membre de l'Union européenne, de l'Espace économique européen ou de l'Association européenne de libre échange, dans le cadre de la préparation au diplôme du baccalauréat professionnel.

### Unité facultative "engagement citoyen"

Elle permet aux apprenants inscrits aux diplômes du baccalauréat professionnel de valoriser leur engagement citoyen dans et hors de l'établissement. L'évaluation de cette unité facultative s'appuie sur les acquis obtenus à l'occasion de situations d'engagement dans le cadre de la vie sociale des candidats.

La formation professionnelle est définie en étroite relation avec le référentiel professionnel et en cohérence avec la formation dispensée en classe de seconde professionnelle "Conseil-vente". Elle vise une professionnalisation au niveau IV. Elle comprend une formation en milieu professionnel.

**Sous statut scolaire, la formation se déroule sur deux années soit 56 semaines auxquelles s'ajoutent des stages en milieu professionnel.**

Pour l'ensemble de la formation professionnelle, une place prépondérante est accordée à la découverte du milieu professionnel, par la valorisation des expériences en milieu professionnel, des interventions de professionnels, des visites d'entreprises de distribution mais aussi d'entreprises situées en amont (grossistes, fournisseurs, importateurs...).

La formation professionnelle est centrée sur l'acquisition des compétences technico-commerciales liées à la vente de produits de jardin.

Les dimensions environnementales ou liées au développement durable sont prises en compte et s'ajoutent aux dimensions sociales et économiques.

Les contenus enseignés doivent l'être au regard des capacités professionnelles visées et ne pas rester purement théoriques. L'ensemble des modules professionnels participe à la sensibilisation aux bonnes pratiques professionnelles (respect du client, protection de l'environnement, prévention de la santé humaine...).

**La formation professionnelle est définie par :**

Sept modules professionnels, accompagnés d'un module d'adaptation professionnelle (MAP).

Les situations pluridisciplinaires

**Les modules professionnels comprennent :**

MP1 : Bases scientifiques et technologiques nécessaires à la commercialisation des produits de jardin

MP2 : Mercatique

MP3 : L'entreprise dans son environnement

MP4 : Gestion commerciale d'un espace de vente

MP5 : Techniques de vente

MP6 : Les végétaux d'intérieurs et de jardin

MP7 : Les équipements et fournitures de jardins et de loisirs

MAP : Module d'adaptation professionnelle

**Le module d'adaptation professionnelle (MAP) a les objectifs suivants :**

- Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte des établissements,
- Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités.

### **La formation professionnelle comporte des modalités pédagogiques particulières :**

Les activités pluridisciplinaires centrées sur l'enseignement professionnel permettent d'aborder une problématique ou une thématique dans ses différentes dimensions en mobilisant les acquis de différentes disciplines.

Les activités pluridisciplinaires concourent à l'atteinte des objectifs modulaires et peuvent être évaluées dans les épreuves professionnelles.

Elles sont réparties autour des six thématiques suivantes :

Reconnaissance des végétaux et des bio-agresseurs

Mise en scène, animation, démonstration autour des équipements et des fournitures de jardin

Conception d'un espace de vente

Négociation

Sensibilisation à la notion de biodiversité

Ces modalités s'appuient sur l'atelier pédagogique, les entreprises partenaires qui peuvent servir de terrain de mise en pratique.

### **Santé et sécurité au travail**

La formation professionnelle doit intégrer les préoccupations de la santé et de la sécurité au travail, en particulier la prévention des risques professionnels.

Le jeune en formation doit pouvoir identifier les principales activités à risques, les principaux dangers et dommages afin de préserver sa santé, sa sécurité et celle de son entourage.

Il s'agit d'accompagner le futur professionnel dans une démarche de prévention adaptée aux situations de travail auxquelles il peut être confronté.

Une attention particulière doit être portée à l'application de principes de sécurité physique, d'ergonomie et d'économie de l'effort dans des situations professionnelles.

La formation poursuit un objectif, éduquer à la santé et à la sécurité au travail et une double finalité, la sécurité immédiate des jeunes en formation et la prévention des risques par l'éducation.

Dans le cadre de l'autonomie des établissements et selon les possibilités, des formations au diplôme de Sauveteur-Secouriste du Travail peuvent être proposées aux apprenants.

### **Développement durable**

La formation doit prendre en compte les préoccupations de durabilité dans ses diverses dimensions économique, sociale et environnementale. Au-delà de l'éducation du citoyen au développement durable, visée dans le stage collectif, la formation professionnelle doit prendre en compte les préoccupations de durabilité dans ses diverses dimensions économique, sociale et environnementale.

Pour cela, la formation professionnelle doit apporter des savoirs d'ordre socio-économique, scientifique, historique et culturel nécessaires à la compréhension des enjeux du développement durable et des savoirs et savoir faire d'ordre scientifique et technique appropriés pour une activité professionnelle adaptée.

### **La formation en milieu professionnel :**

Elle représente 14 à 16 semaines dont 12 sont prises sur la scolarité et sont consacrées au(x) stage(s) individuel(s) des élèves en entreprise.

Les modules de formation MP1, MP6 et MP7 incluent des objectifs de formation liés aux usages des produits phytosanitaires. Ils préparent les futurs diplômés à exercer des activités de conseil, de distribution et de vente de produits phyto-pharmaceutiques, soumises à la possession d'un certificat. Le certificat est réputé acquis par le titulaire du diplôme du baccalauréat professionnel. Le cas échéant, il peut être acquis par validation des acquis académiques.

Le certificat professionnel individuel pour les usages des produits phytosanitaires est indépendant du baccalauréat professionnel en évolution : aux côtés de l'actuel "certificat pour les applicateurs et distributeurs de produits anti-parasitaires à usage agricole et des produits assimilés" (DAPA) a été mis en place le certificat expérimental dénommé "certiphyto 2009-2010" (décret n° 2009-1619 du 18 décembre 2009), qui porte sur des connaissances relatives à l'usage raisonné des produits phytopharmaceutiques, en prévision d'un dispositif définitif.

## Module MG1 Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde

### Objectif général du module

Mobiliser des éléments d'une culture humaniste pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Analyser, comparer, produire des discours écrits et oraux, développer sa culture littéraire et son esprit critique.	Français	112h
- Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel.	ESC	84h
- Analyser et interpréter des faits historiques et géographiques pour comprendre le monde.	Histoire-Géographie	84h
- Répondre à un besoin d'information professionnel ou culturel en mobilisant la connaissance de l'information - documentation.	Documentation	28h

## Module MG2 Langue et culture étrangères

### Objectif général du module

Communiquer en langue étrangère dans des situations sociales et professionnelles en mobilisant des savoirs langagiers et culturels.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comprendre la langue orale,</li> <li>- S'exprimer à l'oral en interaction,</li> <li>- S'exprimer à l'oral en continu,</li> <li>- Comprendre la langue écrite,</li> <li>- S'exprimer par écrit,</li> </ul>	dans des situations sociales et professionnelles. Langue vivante	98 h

*Niveau B1+ (utilisateur indépendant de niveau seuil) du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues*

## Module MG3

### Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi

#### Objectif général du module

Acquérir des connaissances et construire des compétences motrices pour devenir un citoyen physiquement et socialement éduqué.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Mobiliser ses ressources et développer son intelligence motrice par la diversité des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi.		
- Gérer sa vie physique et sociale en vue d'entretenir sa santé et d'assurer sa sécurité.	EPS	112 h
- Accéder au patrimoine culturel des activités physiques et sportives.		
<i>Ces objectifs s'appuient sur les finalités des programmes de l'EPS affichées dans les textes officiels du ministère de l'Éducation Nationale et du ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche.</i>		

## Module MG4

### Culture scientifique et technologique

#### Objectif général du module

Mobiliser des éléments d'une culture scientifique et technologique pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Mobiliser des techniques et des concepts mathématiques liés aux domaines statistique-probabilités, algèbre-analyse et géométrie pour résoudre des problèmes dans des champs d'applications divers.	Mathématiques	112h
- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour mesurer des enjeux liés au monde vivant en matière d'environnement, d'alimentation et de santé.	Biologie-Écologie	70h
- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour analyser, interpréter et utiliser des informations liées aux propriétés de l'eau, des solutions aqueuses, des bio-molécules de quelques systèmes mécaniques en équilibre et de certaines formes d'énergies.	Physique chimie	70h
- Raisonner l'utilisation des outils informatiques et s'adapter à l'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).	Informatique	28h

## Module MP1

### Bases scientifiques et technologiques nécessaires à la commercialisation des produits de jardin

#### Objectif général

S'approprier les caractéristiques scientifiques et technologiques liées aux produits de jardin pour proposer des solutions commerciales adaptées, dans un contexte de développement durable.

Objectifs du module	Discipline	Horaire	Répartition pluri
- Expliquer le fonctionnement d'un écosystème jardin.	Biologie - Ecologie	28h	
- Prendre en compte les principales fonctions biologiques et les incidences pédoclimatiques influant sur les végétaux de jardin pour formuler un conseil adapté à une situation donnée.	Agronomie	28h	Biologie – Ecologie 14h STH 7h
- Mettre en œuvre une méthodologie de diagnostic relative à la protection des végétaux de jardin, pour proposer des méthodes et des outils d'aide au contrôle de l'état sanitaire, respectueux de la santé humaine et de l'environnement.	Sciences et techniques horticoles	42h	Agronomie 7h

## Module MP2

### Mercatique

#### Objectif général

Prendre en compte la démarche mercatique de l'entreprise.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Présenter le marché et la démarche mercatique de l'entreprise.		
- Identifier la demande.	SESG-GC	70h
- Contribuer à la mise en oeuvre de l'offre.		

## Module MP3

### L'entreprise dans son environnement

#### Objectif général

Situer son activité dans l'entreprise et le contexte professionnel.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Situer l'entreprise dans son environnement.		
- S'intégrer dans la vie de l'entreprise.	SESG-GEE	84h
- Décrire le fonctionnement de l'organisation.		

## Module MP4 Gestion commerciale d'un espace de vente

### Objectif général

Utiliser la gestion et la réglementation pour organiser son travail.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Maîtriser la gestion des approvisionnements du rayon. - Utiliser des outils de gestion commerciale au sein d'un rayon ou d'un univers. - Maîtriser les documents commerciaux. - Organiser le travail au sein du rayon.	SESG-GC	70h

## Module MP5 Techniques de vente

### Objectif général

Mettre en œuvre les techniques commerciales pour optimiser son activité dans le rayon.

Objectifs du module	Discipline	Horaire	Répartition pluri
- Mettre en œuvre la négociation commerciale. - Animer le point de vente. - Maîtriser le merchandising.	SESG-GC	84h	SESG-GC 56h Langue Vivante 28h Sciences et Techniques Horticoles 14h Sciences et Techniques des Equipements 14h

## Module MP6 Les végétaux d'intérieur et de jardin

### Objectif général

Appliquer les connaissances techniques nécessaires à l'acte de vente de végétaux dans le respect des règles sanitaires et de sécurité dans un contexte de développement durable.

Objectifs du module	Discipline	Horaire	Répartition pluri
- Identifier et présenter les végétaux destinés à la vente. - Comparer les caractéristiques et les exigences des végétaux commercialisés pour adapter le conseil aux clients et aux caractéristiques du milieu d'utilisation. - Mettre en œuvre des opérations techniques liées au végétal dans l'espace de vente. - Mettre en œuvre des opérations techniques liées à la valorisation des végétaux.	STH	98h	STH 28h Biologie-Écologie 18h STE 6h SESG-GC 4h

## Module MP7

## Les équipements et les fournitures de jardin

### Objectif général

Appliquer les connaissances techniques et technologiques nécessaires à la vente d'équipements et de fournitures de jardin en prenant en compte leur utilisation, leur entretien, la demande du client et les attentes sociétales.

Objectifs du module	Discipline	Horaire	Répartition pluri
- Caractériser les équipements et fournitures de jardin.			
- Comparer les caractéristiques techniques et/ou technologiques des équipements et fournitures.			
- Préconiser l'utilisation d'un équipement en prenant en compte le contexte d'intervention et les attentes sociétales.	STH STE	42 h 42 h	STE 14h STH 8h SESG-GC 6h
- Préconiser l'utilisation d'une fourniture en prenant en compte le contexte d'intervention et les attentes sociétales.			
- Informer le client sur les conditions d'utilisation, de stockage, des produits manufacturés et fournitures de jardin et sur l'élimination des déchets.			

## Module d'adaptation professionnelle

### Objectif général

S'adapter à des enjeux professionnels particuliers.

Objectifs du module	Discipline	Horaire
- Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte de l'établissement.		
- Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités, des fonctions et des modalités de conduite, de gestion et de commercialisation.	Sciences et techniques professionnelles	56h



Référentiel de diplôme  
Baccalauréat professionnel  
“Technicien Conseil-Vente  
de Produits de Jardin”

## Les unités de formation



# MG1

## Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde

Objectif général du module :

Mobiliser des éléments d'une culture humaniste pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Analyser, comparer, produire des discours écrits et oraux ; développer sa culture littéraire et son esprit critique.
- ▶ Objectif 2- Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel.
- ▶ Objectif 3- Analyser et interpréter des faits historiques et géographiques pour comprendre le monde.
- ▶ Objectif 4- Répondre à un besoin d'information professionnel ou culturel en mobilisant la connaissance de l'information - documentation.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Le module d'enseignement général "Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde" a pour finalité la maîtrise de l'expression orale et écrite, l'acquisition de connaissances, de valeurs et de langages communs.

Il doit permettre à l'élève, l'apprenti et l'adulte en formation :

- d'exprimer un jugement respectueux d'autrui,
- de réfléchir sur le monde d'aujourd'hui,
- de se confronter avec la production artistique d'hier et d'aujourd'hui, d'ici et d'ailleurs.

Le module MG1 aide à la formation d'opinions raisonnées, et favorise l'ouverture au monde et à la culture.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ► Objectif 1 : Analyser, comparer, produire des discours écrits et oraux, développer sa culture littéraire et son esprit critique

L'enseignement du français en baccalauréat professionnel vise à atteindre les trois objectifs suivants :

- entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer ;
- entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire ;
- devenir un lecteur compétent et critique : confronter des savoirs et des valeurs.

#### 1.1- Ecrire pour soi et pour les autres.

- 1.1.1- Résumer, rendre compte, expliquer, justifier.
- 1.1.2- Produire des écrits à finalité professionnelle.
- 1.1.3- Rédiger un discours argumentatif, prendre en compte la thèse adverse, énoncer un point de vue, le soutenir par des arguments, conclure (sujets de société, d'actualité, confrontation de valeurs).
- 1.1.4- Pratiquer l'écriture d'invention.
- 1.1.5- Respecter les codes de la langue écrite, utiliser des procédés stylistiques.

#### 1.2- Échanger à l'oral : s'exprimer, écouter, réagir.

- 1.2.1- Mettre en voix (théâtre, poésie).
- 1.2.2- Reformuler, exposer, débattre.
- 1.2.3- Exprimer un point de vue nuancé (les valeurs d'aujourd'hui et d'autrefois).
- 1.2.4- Maîtriser les procédés de la parole efficace (éloquence, rhétorique).

#### 1.3- Devenir un lecteur actif et critique.

- 1.3.1- Mettre des œuvres en relation avec leur contexte historique (combats et engagements des XVIII<sup>e</sup>, XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles).
- 1.3.2- Confronter sur une question de société des débats d'époques différentes.
- 1.3.3- Analyser la dimension symbolique d'un personnage, d'une situation, d'une œuvre (mythes...).
- 1.3.4- S'interroger à partir de textes, d'œuvres, sur soi-même et son rapport au monde.
- 1.3.5- Repérer, identifier et apprécier des procédés d'écriture.

### ► Objectif 2 : Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel

L'enseignement de l'éducation socioculturelle repose sur trois composantes distinctes et complémentaires :

- la communication interpersonnelle à finalité sociale et professionnelle,
- la communication médiatisée,
- l'éducation artistique.

Il a pour finalité de :

- développer les capacités de relation favorisant l'insertion sociale et professionnelle,
- préparer à une participation active, éclairée et exigeante à la vie sociale, civique et culturelle par une meilleure maîtrise de l'information et de son traitement médiatique,
- sensibiliser à l'action culturelle par l'acquisition d'une culture artistique et par la réalisation de productions mobilisant des capacités de création, d'imagination et de socialisation.

#### 2.1- Observer et analyser des situations de communication interpersonnelle pour améliorer ses relations sociales et professionnelles.

- 2.1.1- Identifier les différents éléments d'une situation de communication.
- 2.1.2- Mesurer l'importance du non-verbal dans la communication humaine.
- 2.1.3- Diagnostiquer les difficultés à communiquer pour y remédier.
- 2.1.4- Se préparer à différents types d'entretiens.
- 2.1.5- Savoir intervenir dans différents types de réunions.

#### 2.2- Identifier les enjeux de la communication médiatisée pour se situer dans la vie sociale, civique et culturelle.

- 2.2.1- Acquérir des méthodes de lecture de l'image.
- 2.2.2- Analyser la diffusion de masse de l'information par les médias.
- 2.2.3- Débattre du rôle des médias du point de vue éthique et civique et des enjeux citoyens de la nécessité de s'informer.

#### 2.3- Pratiquer une approche concrète du fait artistique.

- 2.3.1- S'initier à des formes d'expression artistique et à leurs évolutions contemporaines.
- 2.3.2- Analyser une œuvre artistique.
- 2.3.3- Réaliser une production culturelle et artistique.

### ► Objectif 3 : Analyser et interpréter des faits historiques et géographiques pour comprendre le monde

Cet objectif permet d'appréhender des faits s'inscrivant dans le temps et l'espace, ce qui contribue à l'élaboration d'une pensée plus autonome.

On utilise des supports variés et des documents de nature différente (cartes, textes, documents iconographiques, etc.). On veille à favoriser l'expression orale et écrite.

#### 3.1- Étudier la France aux XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles.

- 3.1.1- Distinguer les évolutions sociales en France de 1830 à 1970 : "Être ouvrier(e) en France de 1830 à 1970" ou "Le monde rural en France du début du XIX<sup>e</sup> à 1970" ou "La République et le fait religieux depuis 1880".

### **3.2- Étudier la France dans l'Union européenne.**

- 3.2.1- Appréhender l'idée de l'Europe au XXe siècle.
- 3.2.2- Caractériser la France dans l'Union européenne : "Les espaces productifs" ou "Les mobilités de la population".
- 3.2.3- Identifier les territoires en France et dans l'Union européenne.

### **3.3- Étudier le monde au XXe siècle et au début du XXIe siècle.**

- 3.3.1- Caractériser les relations internationales depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.
- 3.3.2- Distinguer et interpréter les formes et les conséquences de la décolonisation.
- 3.3.3- Caractériser l'évolution de la France depuis 1939.

### **3.4- Étudier les territoires et la mondialisation.**

- 3.4.1- Analyser les flux et les réseaux de la mondialisation.
- 3.4.2- Identifier les pôles, les aires de puissance et les périphéries.
- 3.4.3- Cultures et mondialisation.

## **►Objectif 4 : Répondre à un besoin d'information professionnel ou culturel en mobilisant la connaissance de l'information - documentation**

### **4.1- Décrypter l'information et son organisation dans la société contemporaine.**

- 4.1.1- Identifier le besoin d'information.
- 4.1.2- Réaliser une typologie de l'information et du document.
- 4.1.3- Structurer ces éléments dans le contexte d'un système d'information documentaire (espace ressource, base de données, Web) au travers de l'analyse d'exemples concrets appartenant à la sphère culturelle ou professionnelle.

### **4.2- Traiter l'information pour un usage ciblé contribuant à la compréhension du relativisme culturel du monde contemporain (recherche, analyse et communication).**

- 4.2.1- Pratiquer de manière raisonnée la recherche documentaire (besoin, collecte et traitement de l'information).
- 4.2.2- Évaluer la qualité de l'information collectée (pertinence, validité, fiabilité).
- 4.2.3- Structurer l'information en vue de sa diffusion (réécriture, référencement, classement).
- 4.2.4- Se constituer une culture informationnelle au travers de l'élaboration d'un produit documentaire en relation avec les autres disciplines (document scriptovisuel, revue de presse, sitographie, dossier documentaire simplifié...).



# MG2

## Langue et culture étrangères

### Objectif général du module :

Communiquer en langue étrangère dans des situations sociales et professionnelles en mobilisant des savoirs langagiers et culturels.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Comprendre la langue orale.
  - ▶ Objectif 2- S'exprimer à l'oral en interaction.
  - ▶ Objectif 3- S'exprimer à l'oral en continu.
  - ▶ Objectif 4- Comprendre la langue écrite.
  - ▶ Objectif 5- S'exprimer par écrit.
- } dans des situations sociales et professionnelles.

Niveau B1+ (utilisateur indépendant de niveau seuil) du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Les enseignements de langues contribuent à l'enrichissement du rapport aux autres. Ils préparent ainsi à la mobilité dans un espace européen et international élargi.

On propose des supports et des activités permettant d'utiliser la langue dans des situations diverses, liées aux domaines professionnels, à la culture ou à la civilisation des pays dont on étudie la langue.

L'enseignement doit se fonder sur des situations de communication, dans lesquelles l'activité de l'apprenant est centrale. On privilégie l'approche dite actionnelle : la langue est utilisée pour effectuer des tâches et mener à bien des projets proches de ceux que l'on peut réaliser dans la vie réelle. Cette démarche, dans laquelle l'usage des technologies de l'information et de la communication est aussi naturel qu'indispensable, donne du sens aux apprentissages car elle permet de mieux comprendre l'intérêt et la finalité des étapes conduisant à la réalisation d'une tâche communicative précise.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

Le module de langue vivante a pour objectif d'amener l'apprenant au degré élevé du niveau seuil, B1+ tel que défini par le Cadre Européen Commun de Référence.

Les cinq activités langagières doivent toutes faire l'objet d'un entraînement dans le cadre des formations mais il convient d'accorder une place plus importante aux trois compétences de l'oral : compréhension, expression en continu et expression en interaction.

# MCG3

## Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi

### Objectif général du module :

Acquérir des connaissances et construire des compétences motrices pour devenir un citoyen physiquement et socialement éduqué.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Mobiliser ses ressources et développer son intelligence motrice par la diversité des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi.
- ▶ Objectif 2- Gérer sa vie physique et sociale en vue d'entretenir sa santé et d'assurer sa sécurité.
- ▶ Objectif 3- Accéder au patrimoine culturel des activités physiques et sportives.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

La finalité est de permettre une diversité d'expériences motrices et culturelles. Les enseignements d'EPS sont structurés selon deux ensembles de compétences :

#### **Compétences propres à l'EPS, de dimension motrice**

- réaliser une performance motrice maximale mesurable à une échéance donnée,
- se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains,
- réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique,
- conduire et maîtriser un affrontement individuel et collectif,
- réaliser et orienter son activité physique en vue du développement et de l'entretien de soi (cette compétence devient un passage obligé de formation en baccalauréat professionnel).

#### **Compétences méthodologiques et sociales**

- s'engager lucidement dans la pratique de l'activité,
- respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité,
- savoir utiliser différentes démarches pour apprendre à agir efficacement.

A des fins de diversification, il est attendu qu'au moins quatre compétences propres à l'EPS et les trois compétences méthodologiques et sociales organisent l'offre de formation. Quatre APSAES au moins sont à programmer pour répondre à ces exigences.

Les niveaux d'acquisition propres au baccalauréat professionnel s'appuient sur le référentiel de compétences attendues dans le programme de l'EPS diffusé dans les textes officiels du ministère de l'Éducation Nationale et du ministère de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Pêche.

L'enseignement peut être mené en lien avec le projet pluridisciplinaire d'éducation à la santé.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ►Objectif 1 : Mobiliser ses ressources et développer son intelligence motrice par la diversité des activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi (APSAES)

1.1- Accéder à la diversité des activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi.

1.2- S'engager dans les apprentissages pour enrichir sa motricité et la rendre efficace.

1.3- Atteindre des niveaux de pratique optima en adéquation avec son potentiel physique et son profil moteur.

1.4- Développer l'image et l'estime de soi pour construire sa relation aux autres.

### ►Objectif 2 : Gérer sa vie physique et sociale, en vue d'entretenir sa santé et d'assurer sa sécurité

2.1- Expliquer les mécanismes biologiques en jeu lors des APSAES.

2.2- Mettre en relation la pratique physique et sportive, la physiologie de l'effort et la mécanique du mouvement.

2.3- Raisonner une alimentation équilibrée, adaptée à l'effort.

2.4- Analyser les comportements et attitudes efficaces dans le cadre de la préservation de la santé.

2.5- Pratiquer une activité et en analyser les effets sur soi.

2.6- Connaître et maîtriser les risques.

### ►Objectif 3 : Accéder au patrimoine culturel des activités physiques et sportives

Origine, évolution, diversité des pratiques, cadre réglementaire, éthique...

# MG4

## Culture scientifique et technologique

### Objectif général du module :

Mobiliser des éléments d'une culture scientifique et technologique pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Mobiliser des techniques et des concepts mathématiques liés aux domaines statistique-probabilités, algèbre-analyse et géométrie pour résoudre des problèmes dans des champs d'applications divers.
- ▶ Objectif 2- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour mesurer des enjeux liés au monde vivant en matière d'environnement, d'alimentation et de santé.
- ▶ Objectif 3- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour analyser, interpréter et utiliser des informations liées aux propriétés de l'eau, des solutions aqueuses, des bio-molécules, de quelques systèmes mécaniques en équilibre et de certaines formes d'énergies.
- ▶ Objectif 4- Raisonner l'utilisation des outils informatiques et s'adapter à l'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Les enseignements de ce module concourent à la formation intellectuelle, professionnelle et citoyenne des élèves. En Baccalauréat professionnel, on se propose de compléter les acquis de la seconde professionnelle en vue d'enrichir la culture scientifique et technologique des apprenants.

Les démarches pédagogiques mises en oeuvre ont pour objectifs :

- de former à l'activité mathématique et scientifique par la mise en oeuvre des démarches d'investigation et d'expérimentation,
- de donner une vision globale des connaissances scientifiques et de leurs applications,
- de former à une utilisation raisonnée des outils technologiques, mathématiques et scientifiques,
- de permettre d'exercer un esprit critique par rapport aux enjeux liés au monde vivant (environnement, alimentation et santé), à l'impact des TIC sur la société, à l'information scientifique.

On s'efforce de contextualiser les supports de formation en fonction des secteurs professionnels et de s'appuyer sur des situations et exemples concrets.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ► Objectif 1 : Mobiliser des techniques et des concepts mathématiques liés aux domaines statistique-probabilités, algèbre-analyse et géométrie pour résoudre des problèmes dans des champs d'applications divers

L'utilisation des calculatrices graphiques et de l'outil informatique est une obligation dans la formation. Ces outils permettent d'une part d'expérimenter, de conjecturer, de construire et d'interpréter des graphiques, et d'autre part d'alléger ou d'automatiser certains calculs numériques et algébriques.

#### 1.1- Traiter des données et interpréter un résultat statistique, gérer des situations simples relevant des probabilités.

1.1.1- Interpréter des indicateurs de tendance centrale (mode, classe modale, moyenne et médiane) et de dispersion (étendue, écart type et écart interquartile) pour des séries statistiques à une variable.

1.1.2- Analyser des tableaux de contingence pour deux variables qualitatives (degré de dépendance entre deux variables qualitatives).

1.1.3- Décrire quelques expériences aléatoires simples (tirages aléatoires avec ou sans remise dans une urne,...) et effectuer des calculs de probabilités (événement élémentaire, événement contraire, événements incompatibles, réunion et intersection d'événements, équiprobabilité).

1.1.4- Déterminer la probabilité conditionnelle d'un événement par rapport à un événement de probabilité non nulle.

1.1.5- Utiliser des tableaux et des arbres comme outils de démonstrations.

#### 1.2- Mobiliser des compétences en algèbre et en analyse pour résoudre des problèmes concrets.

1.2.1- Résoudre un problème concret dont la situation est modélisée par une suite arithmétique ou géométrique.

1.2.2- Résoudre algébriquement et graphiquement une équation du second degré à une inconnue et déterminer le signe du polynôme associé.

1.2.3- Utiliser la représentation graphique de fonctions, ou leur expression algébrique, pour résoudre des équations et des inéquations.

1.2.4- Maîtriser graphiquement la notion de nombre dérivé (coefficient directeur de la tangente à une courbe) et utiliser la dérivation pour étudier les variations de fonctions (fonctions polynômes de degré inférieur ou égal à 3, fonctions homographiques).

1.2.5- S'approprier les représentations graphiques des fonctions logarithme népérien et exponentiel; utiliser les propriétés de ces fonctions ; étudier des fonctions du type  $x \rightarrow e^{ax}$ .

1.2.6- Déterminer l'intégrale d'une fonction et l'interpréter géométriquement dans le cas d'une fonction positive.

1.3- Utiliser la géométrie comme support dans des problèmes d'algèbre et d'analyse.

### ► Objectif 2 : Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour mesurer des enjeux liés au monde vivant en matière d'environnement, d'alimentation et de santé

Pour atteindre cet objectif, l'enseignement de biologie-écologie repose sur des notions relatives au monde vivant et à son fonctionnement aux différentes échelles, du niveau cellulaire à celui du système planétaire.

A travers les situations et exemples étudiés, sont donc apportées les connaissances fondamentales relatives à l'organisation et à la physiologie des organismes vivants. Une vision intégrée du fonctionnement de l'organisme humain (anatomie, physiologie) est également construite.

#### 2.1- Apprécier l'influence des activités humaines sur les milieux dans une perspective de développement durable.

2.1.1- Identifier les composantes écologiques des milieux : composantes abiotiques, reconnaissance des êtres vivants, éléments de systématique, particularités écologiques d'un écosystème.

2.1.2- Analyser le fonctionnement des milieux : situation et place dans le territoire, identification et dynamique de la biodiversité, fonctionnement des écosystèmes.

2.1.3- Identifier des impacts des activités anthropiques sur l'environnement.

2.1.4- Justifier des actions humaines sur l'environnement dans une perspective de développement durable : prévention des risques, préservation et valorisation des espaces, gestion des ressources.

#### 2.2- Identifier l'impact de facteurs de l'environnement sur la santé humaine.

2.2.1- Présenter des impacts de différents facteurs environnementaux sur la santé humaine : facteurs de risques, effets physiopathologiques.

2.2.2- Identifier des moyens de prévention.

2.2.3- Expliquer des mécanismes de lutte.

#### 2.3- Montrer l'impact de l'alimentation sur la santé humaine.

2.3.1- Expliquer les principes de base d'une alimentation équilibrée : besoins de l'organisme, aliment source d'énergie, adaptation de la ration alimentaire, fonction de nutrition.

2.3.2- Décrire des risques et des maladies d'origine alimentaire : toxi-infections, déséquilibres et troubles du comportement alimentaire, allergies, intolérances.

2.3.3- Raisonner les conséquences des choix alimentaires : comportements alimentaires, incidences écologiques, problèmes éthiques.

► **Objectif 3 : Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour analyser, interpréter et utiliser des informations liées aux propriétés de l'eau, des solutions aqueuses, des bio-molécules, de quelques systèmes mécaniques en équilibre et de certaines formes d'énergies**

**3.1- Acquérir des savoirs et analyser des informations liées aux propriétés de l'eau et des solutions aqueuses.**

3.1.1- Définir et utiliser les caractéristiques physico-chimiques de l'eau et des solutions aqueuses (conductivité, concentrations molaires et massiques des espèces dissoutes, pH, TH).

3.1.2- Interpréter les résultats d'une fiche d'analyse d'eau (paramètres de qualité d'une eau) ; caractériser les sources de pollution des eaux.

3.1.3- Déterminer des quantités de matière par des dosages colorimétriques et pH-métriques de solutions acido-basiques (préparations des solutions, techniques expérimentales, exploitations).

**3.2- S'approprier des savoirs liés aux bio-molécules présentes dans les aliments.**

3.2.1- Présenter une classification générale des bio-molécules (glucides, lipides, protéines) ; situer et nommer les plus courantes dans cette classification.

3.2.2- Écrire les formules brutes et semi-développées des bio-molécules courantes.

3.2.3- Indiquer les phénomènes physico-chimiques responsables de la dégradation des aliments ; préciser quelques techniques mises en œuvre pour préserver leur qualité sanitaire.

3.2.4- Connaître la fonction et le résultat de l'hydrolyse des bio-molécules présentes dans les aliments lors de la digestion.

**3.3- S'approprier des concepts et des lois liés à l'étude de quelques formes d'énergie et de leurs applications technologiques.**

3.3.1- Caractériser une action mécanique par une force ; déterminer les conditions d'équilibre d'un solide.

3.3.2- Définir et calculer un travail, une énergie (mécanique, thermique et de rayonnement) ; donner des exemples liés à ces formes d'énergie et à leur transformation (machines thermiques, frigorifiques...).

3.3.3- Définir les grandeurs caractéristiques des courants continus et alternatifs ; énoncer et utiliser les lois fondamentales du courant continu.

3.3.4- Caractériser et calculer une puissance et une énergie électrique en courant continu et alternatif (coût de fonctionnement d'une installation électrique).

► **Objectif 4 : Raisonner l'utilisation des outils informatiques et s'adapter à l'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)**

**4.1- Analyser un problème pour le résoudre à l'aide d'un ensemble d'outils informatiques.**

4.1.1- Effectuer une analyse préalable (données disponibles, données à calculer et/ou traitements à réaliser).

4.1.2- Mettre en œuvre de manière raisonnée des logiciels et des fonctionnalités adaptés, pour répondre à un besoin identifié :

- de traitement d'informations (gestion pertinente de documents longs et composites, élaboration de feuilles de calcul nécessitant l'utilisation de fonctions logiques et des fonctionnalités de base de données, outils de localisation géographique, outils professionnels spécifiques) ;
- de communication (présentation assistée par ordinateur, outils de travail collaboratif).

**4.2- Identifier les évolutions des TIC et leurs enjeux à partir d'un exemple caractéristique.**

Approche des éléments technologiques, perspectives d'usage dans le domaine professionnel du secteur ou dans la vie quotidienne, impacts sociétaux.



# MIP1

## Bases scientifiques et technologiques nécessaires à la commercialisation des produits de jardin

### Objectif général du module :

S'approprier les caractéristiques scientifiques et technologiques liées aux produits de jardin pour proposer des solutions commerciales adaptées, dans un contexte de développement durable.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Expliquer le fonctionnement d'un écosystème jardin.
- ▶ Objectif 2- Prendre en compte les principales fonctions biologiques et les incidences pédoclimatiques influant sur les végétaux de jardin pour formuler un conseil adapté à une situation donnée.
- ▶ Objectif 3- Mettre en œuvre une méthodologie de diagnostic relative à la protection des végétaux de jardin, pour proposer des méthodes et des outils d'aide au contrôle de l'état sanitaire, respectueux de la santé humaine et de l'environnement.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Il vise l'acquisition de connaissances scientifiques et technologiques relatives au végétal dans son environnement permettant de raisonner :

- le choix et l'implantation du végétal dans un milieu adapté,
- la conduite du végétal en tenant compte des processus de croissance et de développement
- le choix des intrants et des ressources en s'appuyant sur les mécanismes physiologiques de la nutrition,
- les techniques de reproduction, de multiplication,
- les techniques de protection des végétaux.

L'identification et la connaissance des êtres vivants constituent une approche indispensable à l'exercice du métier. Elle s'appuie sur des activités pluridisciplinaires et des travaux pratiques concernant les enseignements de biologie-écologie, d'agronomie et de sciences et techniques horticoles.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ►Objectif 1 : Expliquer le fonctionnement d'un écosystème jardin

- 1.1- Décrire un écosystème jardin.
- 1.2- Présenter les facteurs qui favorisent la biodiversité fonctionnelle dans cet écosystème jardin.

### ►Objectif 2 : Prendre en compte les principales fonctions biologiques et les incidences pédoclimatiques influant sur les végétaux de jardin pour formuler un conseil adapté à une situation donnée

- 2.1- Expliquer les rôles du sol ou du support de culture dans la nutrition de la plante.
- 2.2 - Expliquer l'importance et les rôles du climat sur la plante
- 2.3- Expliquer succinctement la photosynthèse.
- 2.4- Présenter les modalités de la croissance et du développement.
- 2.5- Décrire les modalités de la multiplication végétative et de la reproduction sexuée.
- 2.6 - Présenter les sensibilités aux altérations diverses et aux bioagresseurs.

### ►Objectif 3 : Mettre en œuvre une méthodologie de diagnostic relative à la protection des

### végétaux de jardin, pour proposer des méthodes et des outils d'aide au contrôle de l'état sanitaire, respectueux de la santé humaine et de l'environnement

- 3.1- Réaliser un diagnostic d'après une situation exposée par le client ou observée sur l'espace de vente.
- 3.2- Identifier et présenter les principales méthodes et stratégies de lutte.
- 3.3- Caractériser les produits phytopharmaceutiques.
- 3.4- Formuler des solutions techniques dans une situation donnée, respectueuses de la santé du consommateur et de l'environnement.

# MIP2

## Mercatique

Objectif général du module :

Prendre en compte la démarche mercatique de l'entreprise.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Présenter le marché et la démarche mercatique de l'entreprise.
- ▶ Objectif 2- Identifier la demande.
- ▶ Objectif 3- Contribuer à la mise en oeuvre de l'offre.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module permet au futur technicien-vendeur de participer à la mise en œuvre de la démarche mercatique de son entreprise et de comprendre celle de ses fournisseurs afin d'apporter des réponses adaptées en rayon.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ►Objectif 1 : Présenter le marché et la démarche mercatique de l'entreprise

- 1.1- Présenter le marché de l'entreprise.
- 1.2- Présenter la démarche mercatique de l'entreprise.

### ►Objectif 2 : Identifier la demande

- 2.1- Utiliser des études de marché.
- 2.2- Identifier l'évolution des typologies de clientèle.

### ►Objectif 3- Contribuer à la mise en oeuvre de l'offre

- 3.1- Contribuer à la mise en œuvre de la politique produit.
- 3.2- Contribuer à la mise en œuvre de la politique de prix.
- 3.3- Contribuer à la mise en œuvre de la politique de communication.
- 3.4- Contribuer à la mise en œuvre de la politique de distribution.
- 3.5- Contribuer à la cohérence des variables du plan de marchéage.

# MIP3

## L'entreprise dans son environnement

### Objectif général du module :

Situer son activité dans l'entreprise et le contexte professionnel.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Situer l'entreprise dans son environnement.
- ▶ Objectif 2- Décrire le fonctionnement de l'organisation.
- ▶ Objectif 3- S'intégrer dans la vie de l'entreprise.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module a pour objectif la compréhension de la structure et de la dynamique de l'entreprise commerciale. L'enseignement prend appui sur l'étude de cas concrets et de la presse professionnelle, des visites d'entreprises, des témoignages d'intervenants, de l'expérience professionnelle acquise lors des périodes en milieu professionnel. Il s'agit d'appréhender l'entreprise commerciale comme un système ouvert sur son environnement (environnement externe) et de cerner les interactions favorables ou défavorables.

Ce module permet au futur technicien-commercial de participer à la vie de l'entreprise avec une lecture éclairée de son fonctionnement, de s'insérer dans l'entreprise commerciale et de développer sa capacité à communiquer en situation professionnelle.

La mise en œuvre d'une pédagogie de la découverte est fortement recommandée pour la conduite de ce module. Il est recommandé de valoriser les visites d'entreprises effectuées en seconde professionnelle.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ►Objectif 1 : Situer l'entreprise dans son environnement

1.1- Distinguer le macro environnement et le micro environnement.

1.2- Prendre en compte les attentes sociétales.

1.3- Définir les principales stratégies d'entreprise.

### ►Objectif 2 : Décrire le fonctionnement de l'organisation

2.1- Identifier les différentes formes d'organisation.

2.2- Identifier les statuts juridiques.

2.3- Décrire les différentes fonctions au sein de l'entreprise.

2.4- Décrire les finalités de l'entreprise.

### ►Objectif 3 : S'intégrer dans la vie de l'entreprise

3.1- Repérer les principaux éléments du droit social qui organisent la vie professionnelle.

3.2- Communiquer en situation professionnelle.

# MIP4

## Gestion commerciale d'un espace de vente

### Objectif général du module :

Utiliser la gestion et la réglementation pour organiser son travail.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Maîtriser la gestion des approvisionnements du rayon.
- ▶ Objectif 2- Utiliser des outils de gestion commerciale au sein d'un rayon ou d'un univers.
- ▶ Objectif 3- Maîtriser les documents commerciaux.
- ▶ Objectif 4- Organiser le travail au sein du rayon.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module permet au futur technicien conseil-vente de maîtriser les éléments de gestion commerciale en tenant compte des contraintes réglementaires spécifiques à un rayon, dans le but d'organiser son travail et celui de son équipe au sein du rayon.

Il est fortement recommandé de solliciter la collaboration de professionnels pour conduire ce module.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ►Objectif 1 : Maîtriser la gestion des approvisionnements du rayon

- 1.1- Maîtriser les opérations d'achat.
- 1.2- Maîtriser les opérations de livraison.

### ►Objectif 2 : Utiliser des outils de gestion commerciale au sein d'un rayon ou d'un univers

- 2.1- Identifier les composantes du coût d'un produit.
- 2.2- Identifier les différentes méthodes de fixation des prix.
- 2.3- Maîtriser les calculs commerciaux.
- 2.4- Utiliser les données d'un tableau de bord.
- 2.5- Evaluer l'opportunité et la rentabilité d'une opération commerciale.
- 2.6- Optimiser la gestion de trésorerie du rayon.
- 2.7- Calculer le chiffre d'affaires en tenant compte de la saisonnalité du rayon.

### ►Objectif 3 : Maîtriser les documents commerciaux

- 3.1- Maîtriser les factures de doit complexes.
- 3.2- Maîtriser les factures d'avoir.
- 3.3- Expliquer le mécanisme de la TVA.

### ►Objectif 4 : Organiser le travail au sein du rayon

- 4.1- Planifier le travail d'une équipe dans le respect de la législation.
- 4.2- Appliquer la réglementation commerciale.
- 4.3- Maîtriser la réglementation spécifique aux produits.

# MIP5

## Techniques de vente

### Objectif général du module :

Mettre en œuvre les techniques commerciales pour optimiser son activité dans le rayon.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Mettre en œuvre la négociation commerciale.
- ▶ Objectif 2- Animer le point de vente.
- ▶ Objectif 3- Maîtriser le merchandising.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module a pour objectif l'acquisition de savoirs et savoir-faire propres à la gestion d'un espace de vente. Il s'agit d'acquérir les techniques commerciales adaptées, relevant tant de la négociation commerciale que du merchandising. L'enseignement s'appuie le plus possible sur des mises en situations pratiques, les stages professionnels et les situations pluridisciplinaires.

Lorsqu'il en existe un, il est fortement recommandé d'utiliser l'espace de vente de l'établissement pour les mises en situations pratiques.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ►Objectif 1 : Mettre en œuvre la négociation commerciale

- 1.1- Préparer la négociation commerciale.
- 1.2- Mener la négociation commerciale.
- 1.3- Assurer le suivi des ventes.

### ►Objectif 2 : Animer le point de vente

- 2.1- Définir le contexte des promotions et des animations.
- 2.2- Mettre en œuvre une action promotionnelle et/ou une animation.

### ►Objectif 3 : Maîtriser le merchandising

- 3.1- Optimiser le linéaire.
- 3.2- Gérer les stocks.

# MIP6

## Les végétaux d'intérieur et de jardin

### Objectif général du module :

Appliquer les connaissances techniques nécessaires à l'acte de vente de végétaux dans le respect des règles sanitaires et de sécurité dans un contexte de développement durable.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Identifier et présenter les végétaux destinés à la vente.
- ▶ Objectif 2- Comparer les caractéristiques et les exigences des végétaux commercialisés pour adapter le conseil aux clients et aux caractéristiques du milieu d'utilisation.
- ▶ Objectif 3- Mettre en œuvre des opérations techniques liées au végétal dans l'espace de vente.
- ▶ Objectif 4- Mettre en œuvre des opérations techniques liées à la valorisation des végétaux.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module vise l'acquisition de connaissances techniques, technologiques et de savoir-faire relatifs aux végétaux pour proposer une solution commerciale adaptée à la demande des clients et prenant en compte les attentes sociétales.

On abordera les aspects relatifs à :

- l'identification et la reconnaissance des végétaux proposés aux clients
- l'entretien et la conduite de végétaux
- la création végétale

L'identification et la reconnaissance des végétaux constituent une approche indispensable à l'exercice du métier, celle-ci s'appuie sur des travaux pratiques et/ou dirigés.

Elle est complétée par des activités pluridisciplinaires qui concernent les enseignements de biologie et de sciences et techniques horticoles.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ►Objectif 1 : Identifier et présenter les végétaux destinés à la vente

#### 1.1- Identifier les végétaux destinés à la vente en respectant les règles de nomenclature.

1.1.1- Identifier les végétaux d'ornement d'intérieur et d'extérieur.

1.1.2- Identifier les végétaux du potager et les arbres fruitiers.

1.1.3- S'informer sur les nouveautés végétales

#### 1.2- Caractériser les végétaux destinés à la vente.

1.2.1- Distinguer leurs critères botaniques, esthétiques et/ou utilitaires, leur saisonnalité.

1.2.2- Indiquer leurs exigences climatiques et édaphiques.

1.2.3- Indiquer leurs modes de production.

1.2.4- Indiquer la sensibilité aux bio agresseurs.

#### 1.3- Classer les végétaux destinés à la vente selon leur typologie.

1.3.1- Repérer les végétaux selon leur univers de vente ou leur rayon.

1.3.2- Préciser leurs utilisations.

### ►Objectif 2 : Comparer les caractéristiques et les exigences des végétaux commercialisés pour adapter le conseil aux clients et aux caractéristiques du milieu d'utilisation

#### 2.1- Pour une situation donnée, analyser les attentes et le contexte d'utilisation des végétaux.

2.1.1- Préciser le choix en prenant en compte les attentes du client.

2.1.2- Préciser le choix en prenant en compte les conditions climatiques édaphiques et réglementaires.

#### 2.2- Définir une gamme végétale en fonction de la situation.

#### 2.3- Proposer les végétaux et les fournitures associées.

2.3.1- Proposer les végétaux et fournitures associées permettant d'obtenir un écosystème jardin équilibré.

2.3.2- Proposer les végétaux et les fournitures associées correspondant aux exigences du végétal choisi.

### ►Objectif 3 : Mettre en œuvre des opérations techniques liées au végétal dans l'espace de vente

#### 3.1- Réceptionner les végétaux et assurer les contrôles d'usage.

3.2- Réaliser la préparation de la mise en vente.

3.3- Assurer l'entretien des végétaux dans le rayon.

3.4- Prendre en compte la gestion des déchets.

3.5- Prendre en compte les risques associés à la situation de travail en jardinerie.

### ►Objectif 4 : Mettre en œuvre des opérations techniques liées à la valorisation des végétaux

#### 4.1- Réaliser une confection florale, en respectant les règles de base.

4.2- Réaliser un emballage, en respectant les règles d'usage.

4.3- Réaliser une scène paysagère.

# MIP7

## Les équipements et les fournitures de jardin

### Objectif général du module :

Appliquer les connaissances techniques et technologiques nécessaires à la vente d'équipements et de fournitures de jardin en prenant en compte leur utilisation, leur entretien, la demande du client et les attentes sociétales.

### Objectifs du module

- ▶ Objectif 1- Caractériser les équipements et fournitures de jardin.
- ▶ Objectif 2- Comparer les caractéristiques techniques et/ou technologiques des équipements et fournitures.
- ▶ Objectif 3- Préconiser l'utilisation d'un équipement en prenant en compte le contexte d'intervention et les attentes sociétales.
- ▶ Objectif 4- Préconiser l'utilisation d'une fourniture en prenant en compte le contexte d'intervention et les attentes sociétales.
- ▶ Objectif 5- Informer le client sur les conditions d'utilisation, de stockage, des produits manufacturés et fournitures de jardin et sur le recyclage et l'élimination des déchets.

### Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Ce module vise à faire acquérir les connaissances techniques, technologiques et les savoir-faire nécessaires à la vente d'équipements et de fournitures utilisés par les amateurs de jardinage, pour le loisir ou l'agrément des espaces verts associés aux habitations.

Il sous-tend une approche raisonnée de la demande du consommateur ayant pour finalité la prise en compte des attentes sociétales (santé, sécurité et environnement).

Les termes "Équipements" (matériaux, outils, matériels, machines, mobiliers,...) et "Fournitures" (produits manufacturés et accessoires) de jardin ou de loisir sont employés dans leurs sens génériques.

La connaissance, des équipements et des fournitures, même si elle ne vise pas à l'exhaustivité, constitue une approche indispensable à l'exercice du métier.

Des activités pluridisciplinaires concernant les enseignements de sciences et techniques horticoles, de sciences et techniques des équipements, de biologie-écologie et de Sciences économiques, sociales et de gestion, gestion commerciale (SESG-GC) concourent à l'atteinte des objectifs.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### ► Objectif 1 : Caractériser les équipements et fournitures de jardin

#### 1.1- Identifier les équipements de jardin et leurs spécificités

1.1.1- Reconnaître les équipements ou un de leurs composants dans l'espace de vente.

1.1.2- Identifier les matériaux entrant dans la constitution des équipements.

1.1.3- Repérer les identifiants de conformité d'un équipement.

1.1.4- Identifier les spécificités technologiques d'un équipement ou d'un composant à partir de la notice du constructeur.

1.1.5- Repérer un composant sur un schéma et sur une notice de montage.

#### 1.2- Identifier les fournitures de jardin et leurs spécificités.

1.2.1- Reconnaître les fournitures et leur famille dans l'espace de vente.

1.2.2- Identifier les caractéristiques des fournitures.

1.2.3- Repérer les identifiants d'homologation ou de normalisation d'une fourniture.

1.2.4- Identifier les spécificités technologiques, d'une fourniture à partir de la notice d'utilisation.

#### 1.3- Classer les équipements et fournitures en fonction de leur utilisation et/ou de leurs caractéristiques techniques.

1.3.1- Proposer une typologie des équipements et fournitures de jardin.

1.3.2- Agencer l'espace de vente en fonction de cette typologie.

1.3.3- Respecter les consignes et la réglementation sur l'espace de vente en prenant en compte les aspects liés à la santé et à la sécurité au travail.

### ► Objectif 2 : Comparer les caractéristiques techniques et/ou technologiques des équipements et fournitures

2.1- Caractériser les besoins en équipements et fournitures à partir de la demande du client.

2.2- Interpréter les informations fournies par le constructeur ou fournisseur pour proposer une gamme d'équipements ou de fournitures adaptée aux besoins du client.

2.3- Proposer un choix raisonné au client en fonction de ses besoins et des critères de durabilité.

### ► Objectif 3 : Préconiser l'utilisation d'un équipement en prenant en compte le contexte d'intervention et les attentes sociétales

#### 3.1- Prévenir les risques encourus lors de l'utilisation de l'équipement par le client.

3.1.1- Analyser les risques associés à l'utilisation d'un équipement.

3.1.2- Expliciter les moyens de prévention et de protection.

3.1.3- Vérifier la fonctionnalité des moyens de protection collective et individuelle.

3.1.4- Proposer les équipements de protection individuelle adaptés au matériel et à la situation de travail.

#### 3.2- Guider le client dans la mise en œuvre et l'utilisation d'un équipement.

3.2.1- Réaliser et expliquer le réglage d'un équipement.

3.2.2- Expliquer l'utilisation ou le montage d'un équipement en prenant en compte la santé, la sécurité et la protection de l'environnement lors de ces opérations.

3.2.3- Réaliser une démonstration d'utilisation ou une mise en scène d'un équipement.

3.2.4- Connaître les dysfonctionnements usuels et expliciter leurs causes.

3.2.5- Préconiser des fournitures adaptées à la maintenance des équipements.

### ► Objectif 4 : Préconiser l'utilisation d'une fourniture en prenant en compte le contexte d'intervention et les attentes sociétales

#### 4.1- Proposer des fournitures en prenant en compte les risques associés à leur utilisation.

4.1.1- Proposer des solutions alternatives à l'utilisation de fournitures réputées dangereuses.

4.1.2- Adapter le choix d'une fourniture à un contexte donné dans une perspective de durabilité.

4.1.3- Proposer les équipements de protection individuelle adaptés à l'utilisation d'une fourniture et à la situation de travail.

#### 4.2- Guider le client dans la mise en œuvre et l'utilisation d'une fourniture.

4.2.1- Expliquer l'utilisation ou le montage d'une fourniture en tenant compte de la santé, de la sécurité et de la protection de l'environnement lors de ces opérations.

4.2.2- Présenter une fourniture de jardin en réalisant une démonstration ou une mise en scène.

**►Objectif 5 : Informer le client sur les conditions d'utilisation, de stockage des produits manufacturés et fournitures de jardin et sur le recyclage et l'élimination des déchets**

5.1- Informer le client de la réglementation et de ses évolutions en termes de santé, de sécurité et de protection de l'environnement.

5.2- Communiquer sur les conditions d'emploi de fournitures pour limiter les risques liés à la santé du consommateur ou de l'utilisateur.

5.3- Communiquer sur les conditions d'emploi de fournitures pour limiter les risques liés à l'environnement.

5.4- Communiquer sur les conditions et les précautions en termes de stockage, d'élimination des déchets des fournitures.

5.5- Proposer des solutions techniques en termes de recyclage et d'élimination des déchets après utilisation par le client.



APECITA	Association pour l'emploi des cadres, ingénieurs et techniciens de l'agriculture
APSAES	Activités physiques, sportives, artistiques et d'entretien de soi
CCF	Contrôle certificatif en cours de formation
CERCL	Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues
EIE	Enseignement à l'initiative de l'établissement
EPS	Éducation physique et sportive
EPT	Épreuve ponctuelle terminale
ESC	Éducation socioculturelle
FDA	Fiche descriptive d'activité
GIE	Groupement d'intérêt économique
LISA	Libre service agricole
MG	Module général
MAP	Module d'adaptation professionnelle
MP	Module professionnel
PAO	Publication assistée par ordinateur
ROME	Répertoire opérationnel des métiers et des emplois
SESG GC	Sciences économiques, sociales et de gestion, gestion commerciale
SESG-GEE	Sciences Economiques Sociales et de Gestion / Gestion de l'entreprise et de l'environnement
SAV	Service après-vente
SPS	Situation professionnelle significative
STE	Sciences et techniques des équipements
STH	Sciences et techniques horticoles
STP	Sciences et techniques professionnelles
TCV	Technicien conseil vente
TH	Titre hydrotimétrique
TIC	Technologies de l'information et de la communication
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée

Ministère de l'agriculture et de l'alimentation  
**Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche**

Sous-direction des politiques de formation et d'éducation  
Bureau des diplômes de l'enseignement technique

1<sup>er</sup> Avenue de Lowendal 75349 PARIS 07 SP

**Mise à jour du 26 février 2018**