

## Rénovation Bac Professionnel « Technicien Conseil Vente, Univers Jardinier »

### Fiche argumentaire :

### La place de l'exploitation et des supports d'apprentissage dans la formation

#### **Sujet : Mobilisation des supports pédagogiques dans la formation bac pro TCV Univers Jardinier**

#### **Enjeu :**

Tirer parti des particularités organisationnelles et structurelles de l'EPLEFPA pour offrir une formation commerciale professionnalisante aux élèves.

#### **Contexte :**

L'EPLEFPA de par ses missions définies dans la loi de 1984, confirmées et étendues par la loi d'orientation agricole de 1999, offre un champ d'exercice ouvert pour développer des activités et projets commerciaux.

La réécriture du bac pro qui institutionnalise au travers du module MP6 l'organisation d'opérations commerciales oblige les équipes à repenser la dimension action commerciale de la formation.

L'existence d'exploitations et d'ateliers technologiques constitue des opportunités qui peuvent enrichir la stratégie pédagogique des équipes si la prolongation de l'acte de production dans la dimension commerciale est adaptée. Si ces supports sont privilégiés ils ne sont pas exclusifs, les partenariats extérieurs permettant de prolonger la professionnalisation des apprenants.

La manipulation de fonds liée à l'activité commerciale doit être particulièrement réfléchie et organisée pour respecter le cadre législatif propre à chaque situation.

#### **Points marquants :**

La dimension professionnelle du bac pro Technicien Conseil Vente, « Univers jardinier », s'exprime dans sa dimension spécifique liée au produit, mais aussi dans la mise en œuvre d'une pédagogie résolument tournée vers l'action. A ce titre deux espaces ont été fléchés pour permettre en dehors des stages classiques en entreprise de mettre en œuvre des actions professionnelles commerciales :

- Le stage « TPE » destinée à mettre en œuvre l'action professionnelle liée au module MP6.
- Des stages individuels optionnels dont le but est d'accroître la professionnalisation des apprenants

Ces espaces ne sont pas exclusifs :

- La dimension pratique des enseignements liés aux modules professionnel exige des supports professionnels (marchandisage)
- Les espaces d'autonomie offerts aux établissements, MAP, EIE peuvent être investis pour mettre en œuvre des projets qui impliquent les techniques commerciales.

- **La mise en œuvre de la dimension pratique dans l'enseignement des modules commerciaux.**

La formation aux techniques commerciales, tant le conseil vente que le merchandising nécessite de mettre en œuvre des stratégies pour la rendre efficace et attractive.

- Pour le conseil vente toutes les situations où l'apprenant peut être mis en présence de clients réels sont à développer. Pour le moins, l'entraînement à la vente nécessite que la formation soit pour tout ou partie contextualisée dans l'univers professionnel de la jardinerie.
- Pour le merchandising, il est indispensable de faire manipuler les apprenants. L'exploitation, le magasin école sont donc là aussi des supports privilégiés. Il faudra veiller, si la stratégie de production est peu diversifiée, à ne pas enfermer les apprenants dans une connaissance des produits trop focalisée en développant des actions complémentaires avec des partenaires extérieurs.

***Remarque :** Lors des stages en entreprise, les élèves ont peu l'occasion de pratiquer l'encaissement qui est pourtant un attendu professionnel important. Le maniement d'un logiciel de caisse doit faire partie des apprentissages obligatoires.*

- **Le MP6 et l'action professionnelle commerciale**

L'institutionnalisation de l'action commerciale a été voulue pour trois raisons :

- Elle constitue un cadre privilégié pour permettre aux apprenants d'exprimer des aptitudes professionnelles qui sont attendues par les professionnels : travail en équipe, planification/organisation, ténacité...
- Elle permet par le travail en groupe de contribuer à la constitution et à l'entretien d'une dynamique de classe favorable à l'ancrage des apprenants.
- Elle peut constituer un facteur de rayonnement de l'établissement et de son identification en termes de lieu de formation commerciale.

Si lors de cette action commerciale, l'objectif de mise en œuvre de ventes réelles est à rechercher, il doit être conduit en respectant un cadre sécurisé :

- En termes d'encadrement des apprenants qui ne sont pas des étudiants
- En termes financiers.

Cette action professionnelle commerciale encadrée et ciblée se veut aussi comme une première étape propédeutique à la mise en œuvre de projets commerciaux de plus grande ampleur et conduits en autonomie par les étudiants en BTS TC.

- **Les stages optionnels**

Ces stages ont pour objet la professionnalisation des apprenants. Ils peuvent être réalisés en tout ou partie sur l'exploitation ou l'atelier pédagogique de l'établissement ou en accompagnement de ses actions de commercialisation : salon, foires et marchés etc...

**En conclusion :**

La mise en œuvre du bac professionnel univers jardinerie peut s'appuyer sur trois types de dispositifs :

- Un équipement de salle de commerce basique pour présenter quelques principes élémentaires : rayons produits
- La valorisation des outils disponibles dans l'EPLEFA et on pense principalement aux serres et aux magasins école
- La création de partenariats extérieurs pour diversifier les approches et les pratiques.

Un parcours de formation performant intégrera ces différents supports pour concourir à accompagner la professionnalisation des apprenants en vue d'optimiser leur insertion.