



**MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

## **REFERENTIEL DE DIPLOME**

**Baccalauréat professionnel  
« Technicien Conseil-Vente Univers Jardinerie »**



# RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS

*Le référentiel d'activités du baccalauréat professionnel « Technicien Conseil Vente univers jardinerie » (TCVUJ), décrit les emplois de salariés expérimentés de niveau 4 des commerces spécialisés dans la vente de produits de jardin.*

*Le référentiel d'activités est composé de trois parties : la première fournit les informations relatives au contexte de l'emploi visé. La deuxième partie est constituée de la fiche descriptive et prospective d'activités (FDA). La troisième partie présente les situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences.*



# CONTEXTE DE L'EMPLOI VISÉ

## 1 - Éléments de contexte socio-économique du secteur professionnel

Le marché du jardinage se décline en quatre familles de produits :

- z des produits vivants : végétaux d'extérieur (ornement, potager), et d'intérieur,
- z des produits de jardin : amendements, supports, engrais, produits phytopharmaceutiques,
- z des produits manufacturés : outils (motoculture, outillage portatif à moteur, outils à main) et équipements (arrosage, pulvérisation, protection du jardin et du jardinier,
- z des produits pour les aménagements décorations et loisirs tels que les mobiliers de jardin, barbecues, clôtures, décorations....

Le commerce horticole<sup>1</sup> comprend un secteur de gros, un secteur intermédiaire entre production et commerce de détail et un secteur de détail qui approvisionne directement le consommateur.

L'hétérogénéité de ce secteur d'activité s'explique par la représentation très variable des végétaux dans le chiffre d'affaires, certaines enseignes commercialisant davantage de matériel et outillage de jardinage que de plantes.

Ce secteur génère de nombreuses activités annexes telles que fournitures d'emballages, vanneries, engrais et produits biocontrôle, poteries en contenants, matériel à moteur ....

Le commerce de détail spécialisé ou non représente 90% des ventes de détail : fleurs, plantes et végétaux d'extérieur, le reste étant assuré par la vente directe des producteurs.

Les Grandes Surfaces de bricolage GS représentent 33 %, des ventes réalisées, suivies par les jardinerie (23 %) les Grandes Surfaces Alimentaires (11 %) et les Libres Services Agricoles 12 %, loin devant le e-commerce (2 %)<sup>2</sup>.

L'évolution du marché de la jardinerie progresse régulièrement de 3% par an<sup>3</sup>.

De son côté, la vente directe tente à augmenter.

**1.1- Type d'entreprises et/ou d'établissements concernés** Le commerce spécialisé est représenté par les jardinerie, les libres services agricoles (LISA) et les producteurs détaillants.

Les jardinerie assurent la vente de végétaux, de fleurs, de produits phytopharmaceutiques, de produits et d'articles de jardinage. Elles disposent de rayons pépinière, serres, fleuristes et marchés aux fleurs, produits accessoires de jardin, semences, bulbes et plants, animaux d'agrément, animalerie et ses activités spécifiques.

À l'origine, dépôts de produits de traitements, engrais, semences pour les professionnels de l'agriculture, les LISA ont progressivement orienté leurs ventes vers la gamme amateur des produits de jardinage.

Les producteurs détaillants sont représentés par les horticulteurs et les pépiniéristes.

Le commerce non spécialisé est représenté par :

- z Les grandes surfaces alimentaires : GSA, disposant de points de vente permanents ou occasionnels selon les enseignes.
- z Les grandes surfaces de bricolage : GSB considérant le jardin comme une partie intégrante de la maison, commercialisent de nombreux produits et accessoires liés aux activités de jardinage et l'agrément des terrasses.

La vente par correspondance, réalisée soit par des entreprises spécialisées (Willemse, Magellan, Hortico...) soit par des pépiniéristes, propose des ventes sur catalogues de bulbes, graines et des rosiers conditionnés sous sachet.

La vente par internet concerne surtout les végétaux d'intérieur.

### 1.2- Types d'emplois<sup>4</sup>

L'emploi du technicien conseil vente en produits de jardins se situe à l'interface entre le client, le produit et l'espace de vente.

Les jardinerie emploient 95% des emplois du secteur dont 91% de contrats à durée indéterminée. Plus de 80% des salariés sont employés en temps plein.

L'âge moyen de 36 ans affiche une progression constante. L'ancienneté moyenne dans le poste est de 8 ans.

### 1.3- Facteurs d'évolution et de variabilité en cours

L'environnement technico-économique du secteur se caractérise par une évolution du cadre législatif, une évolution du comportement du consommateur et des produits ainsi que sur les surfaces de ventes.

De même, la taille des points de ventes impacte-t-elle directement sur la polyvalence du vendeur conseil.

#### ♦ Le cadre réglementaire

L'évolution du cadre réglementaire (loi Labbé) va conduire à l'arrêt de la vente des produits phytopharmaceutiques de synthèse chimiques au 1 janvier 2019 aux particuliers. Ces produits seront progressivement remplacés par la vente de produits de biocontrôle, des produits à faibles risques et des produits autorisés en agriculture biologique. Le titulaire du diplôme devra être en mesure de prodiguer des conseils techniques appropriés ainsi que d'accompagner les clients dans leurs pratiques de jardinage.

#### ◆ Profil et comportement du consommateur

Mieux informé et plus exigeant, le consommateur recherche une relation privilégiée avec l'équipe de vente. Le jardin devient de plus en plus une pièce à vivre. Les plantes font désormais partie intégrante du décor du logement, en particulier pour les citadins qui végétalisent de plus en plus leur lieu de vie. Une étude<sup>6</sup> définit la typologie des consommateurs de végétaux d'ornement selon 6 catégories :

- z les experts passent beaucoup de temps à jardiner. La présence de végétaux leur est vitale et ils en achètent régulièrement. Il s'agit essentiellement de retraités très impactés par la crise économique. Ils représentent 13% des clients potentiels.
- z les initiés disposant de revenus supérieurs aux précédents ne consacrent pas tout leur budget au jardin. Cependant, ils achètent régulièrement des végétaux pour lesquels ils possèdent un bon niveau de connaissance. Ils représentent 20% des clients potentiels.
- z les sympathisants (24% des clients potentiels) sont représentés par des familles avec enfants, vivant dans une maison avec un jardin. Pour eux, le jardin est un lieu de convivialité et un espace pour les enfants, mais son entretien est perçu comme contraignant.
- z les jeunes et vivant plutôt en appartement avec balcon, les amateurs (15% des clients potentiels) ciblent leurs achats sur les végétaux d'intérieur et les plantes vertes.
- z les profanes avec un profil plutôt masculin et vivant en appartement sans espaces extérieurs, (19% des clients potentiels) achètent des végétaux d'intérieur de façon très occasionnelle.
- z les réfractaires (8 % des clients potentiels n'achètent jamais de végétaux).

De façon générale, la tendance potagère s'affirme avec une sensibilité accrue au développement durable, la recherche de qualités gustatives, le côté ludique ainsi que le coaching végétal sur le web<sup>6</sup>.

#### ◆ Evolutions des gammes de produits

De plus en plus, les ventes s'orientent vers des outils connectés : robots de tonte, appareils météorologiques connectés, arrosage connecté... On assiste également à une évolution des ventes vers des produits de terroir alimentaires et les produits frais.

En ce qui concerne la motoculture, les évolutions sont différentes selon les points de vente et les politiques des enseignes.

Les LISA et les magasins de bricolage constatent une évolution des ventes vers la motoculture de plaisance. Ces ventes sont assorties d'un service après-vente performant.

Au contraire, les jardinerie ne proposent pratiquement plus de motoculture de plaisance à la vente. Faute de motivation accrue pour les travaux de jardinage et ne disposant pas de surfaces de rangements conséquentes, de plus en plus de clients ont recours à la location. Délaissant progressivement la vente de matériel de motoculture, les jardinerie sont de moins en moins en mesure de proposer un service après-vente performant.

#### ◆ Influence de la taille des surfaces de vente sur la polyvalence du vendeur conseil

L'agrandissement des surfaces de vente conduit le technicien conseil à une spécialisation par produit et une parcellisation des tâches. Ainsi dans les grandes jardinerie, le

rôle du technicien conseil se concentre sur des activités de conseil aux clients et de tenue de rayon. Dans les points de vente de grandes tailles, les activités du technicien conseil évoluent pour se spécialiser en fonction des secteurs de vente, comme, par exemple en plantes d'intérieur...

Au contraire, dans les jardinerie de plus petite taille, la polyvalence est recherchée pour apporter des conseils sur les différents rayons ainsi que sur les différentes activités du point de vente : réception des marchandises, commande de produits, encaissement des achats...

#### ◆ Prise en compte du développement durable dans l'activité

Lors de l'apport des conseils pratiques, le technicien conseil vente de produit de jardin aura à cœur de sensibiliser et responsabiliser la clientèle aux problématiques de développement durable.

Cela se traduit dans l'incitation à l'achat de produits préservant la biodiversité et l'apport de conseils destinés à favoriser les techniques alternatives de jardinage plus respectueuses de l'environnement.

#### ◆ Fidélisation des clients face à la concurrence internet

Afin de concurrencer la vente par internet, les enseignes soignent de plus en plus la relation avec leurs clients en quête d'un conseil technique et d'un suivi plus personnalisé.

De plus en plus, les enseignes proposent des ateliers de démonstration à propos de différentes techniques de multiplication bouturage, greffage, d'entretien des végétaux ainsi que sur des méthodes alternatives de jardinages.

## 2- Les emplois visés par le diplôme

Le titulaire de l'emploi est recruté comme conseiller vendeur et assistant de chef de rayon.

La description des emplois visés par le diplôme tient compte de la promotion interne propre au secteur de la distribution qui peut amener le titulaire du diplôme de vendeur spécialisé à la vente de végétaux 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 – D-1209 - vente des végétaux.

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

- z vendeur conseil en jardinerie,
- z vendeur de végétaux
- z vendeur en jardinerie
- z vendeur en matériel de jardinage
- z vendeur pépiniériste.

Parmi les autres appellations courantes, on trouve également : « vendeur conseil » et « conseiller de vente ».

### 2.2- Définition des emplois

Le titulaire de l'emploi réalise la vente de végétaux d'intérieur (plantes fleuries, plantes vertes et fleuries, plantes séchées) d'extérieur (arbustes d'ornement, arbres fruitiers, plantes à massif, rosiers, bulbes...) et de produits et d'accessoires de

jardinerie (pots, engrais, terreau, produits de bio-contrôle...) 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 être amené à gérer un ou plusieurs rayons selon la stratégie commerciale de l'enseigne.

### 2.3- Conditions générales d'exercice

L'activité de cet emploi se déroule au sein de magasins spécialisés (jardinerie, LISA...) de pépinières, de grandes surfaces spécialisées telles que les magasins de bricolages, au rayon jardinerie des grandes et moyennes surfaces. Les contacts avec la clientèle sont permanents.

L'activité peut aussi se dérouler à l'extérieur en environnement humide et allergène (pollen). En contact avec les végétaux et la clientèle, le titulaire de l'emploi est amené à des déplacements fréquents au sein du magasin. Lors de la préparation des commandes, il soulève des charges lourdes ou des objets volumineux.

L'activité requiert de travailler régulièrement les samedis, dimanches et jours fériés.

### 2.4- Responsabilité et autonomie

Expert du conseil et de la vente des végétaux, la place et la polyvalence du titulaire de l'emploi dépend de l'organisation de la fonction commerciale de l'entreprise. Sous les ordres d'un supérieur hiérarchique, il assure la vente des produits, prend en charge les marchandises depuis leur arrivée jusqu'à leur vente.

Sa responsabilité est essentiellement engagée dans l'acte de vente, les soins prodigués sur les végétaux exposés ainsi que lors de l'animation des ateliers de démonstration.

Dans son activité de conseil, la responsabilité du titulaire de l'emploi est particulièrement engagée pour la sensibilisation et la responsabilisation de la clientèle à propos des choix de techniques alternatives de jardinage privilégiant le développement durable.

Il assure à ses clients la conformité de la solution technique proposée à la réglementation et aux normes en vigueur.

Au sein du rayon, sous la responsabilité de son supérieur hiérarchique dans les grandes enseignes, en autonomie dans les points de vente de tailles plus restreintes, il organise son travail. Il peut remonter des informations commerciales et techniques pertinentes sur l'évolution des ventes à sa hiérarchie.

### 2.5-Evolution dans l'emploi

Son évolution au sein du point de vente sera fonction de ses capacités à se former sur les nouveaux matériels (outils connectés...) ainsi qu'à son aptitude à délivrer des conseils aux clients.

Après quelques années d'expérience, le titulaire de l'emploi peut évoluer vers un poste de chef d'équipe.

En fonction du type d'enseigne et de la surface du point de vente, le titulaire de l'emploi devra acquérir une certaine polyvalence.

Le titulaire de l'emploi peut après quelques années d'exercice évoluer vers un poste de responsable de rayon. L'obtention d'un BTS permettra plus aisément d'accéder vers à un poste de gestionnaire de rayon ou à des emplois à responsabilités

dont les appellations varient selon les entreprises ou le secteur d'activité.

1 Source : la filière horticole édition 2015- les cahiers de France Agrimer

2 Source promo jardin 2016

3 FNMJ : bulletin de conjoncture du marché du jardin d'octobre 2017 : on constate une forte hausse de l'aménagement extérieur (+8%) et des outils motorisés (+19%) alors que ceux-ci accusaient une baisse de 12% en 2016. C'est la clémence de la météo qui explique cette progression en 2017.

En revanche, la plupart des autres rayons sont en repli et poursuivent leur chute amorcée depuis l'été 2017.

Pour la distribution, en 2017, les GSB ont augmenté leur chiffre d'affaire de 6%. En cumul depuis janvier 2017, le marché global progresse sur un rythme de 3% par an.

4 Source rapport de branche 2016

5 Etude CSA pour France Agrimer et Val'hor : « Analyse typologique des consommateurs de végétaux d'ornement » décembre 2011

6 Source « les échos » février 2018

7 Source les métiers du jardinage ONISEP FAFSEA avril 2016

# LA FICHE DESCRIPTIVE D'ACTIVITÉS (FDA)



## Résumé du métier

Au sein de l'équipe de commerce, les activités du titulaire de l'emploi consistent :

z au niveau du client : à vendre, conseiller et fi déliser  
z au niveau de l'unité commerciale, à participer à l'approvisionnement, l'entretien et à l'animation de la surface de vente. Il a en charge le maintien des végétaux exposés en état loyal et marchand.

Il a pour mission de développer les ventes des produits et des services de jardinerie dans le respect des choix stratégiques et des exigences sociétales. Il exerce donc un rôle essentiel de conseil auprès de la clientèle en matière de plantes, outillages et produits de jardinage.

Sur un point de vente, le titulaire de l'emploi accueille le client en lui manifestant sa disponibilité, s'informe de ses besoins ou de ses problèmes et apporte une réponse adéquate tout en adaptant son discours au type de client. Il sensibilise les clients aux démarches de développement durable et met en œuvre auprès d'eux, une démarche de fidélisation. Il fait remonter à sa hiérarchie les avis et réclamations. Il applique au quotidien la réglementation commerciale et les normes en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité. Il applique la politique commerciale de son entreprise. Il s'informe en permanence de l'évolution des données de la filière.

Les ventes s'intègrent dans une démarche éco responsable. Le conseil doit être spécifique, rigoureux du point de vue technique et adapté aux besoins du client.

Le technicien conseil vente assure le bon fonctionnement de l'espace de vente en le rendant attractif par son animation, sa mise en scène et sa décoration. Il s'assure donc de l'approvisionnement constant et de l'entretien des produits en particulier végétaux dont il a la charge. Il vérifie la conformité des étiquettes et veille à la propreté de l'espace de vente.

Il peut être amené à gérer les stocks pour lesquels il assure réception et le suivi de la qualité de la réception à la vente.

Le titulaire de l'emploi doit à la fois maîtriser les techniques de vente, le relationnel client, l'argumentaire, les produits attendus par le client, et développer des ventes additionnelles...Il doit donc maîtriser les connaissances techniques liées à l'utilisation des produits, connaître le client et de ses motivations ainsi que la gamme de produits proposés à la vente.

La fiche descriptive d'activités (FDA) dresse la liste de l'ensemble des activités exercées par des titulaires des emplois visés par le diplôme, recensées lors d'enquêtes. 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'emplois des salariés occupant les emplois visés par le diplôme.

Ces activités sont regroupées en grandes fonctions et sont écrites, par convention, sans pronom personnel, les activités pouvant être conduites par un homme ou par une femme.

### Liste des fonctions et des activités exercées

Les fonctions identifiées dans le cadre de la réalisation des activités du titulaire de baccalauréat professionnel Technicien Conseil Vente des produits de jardinerie sont :

- z Veille prospective du marché local
- z Prise en charge du client sur un point de vente
- z Organisation du rayon
- z Approvisionnement et réception des produits
- z Entretien des végétaux
- z Entretien des produits exposés ainsi que des espaces de vente
- z Promotion des produits du magasin.
- z Organisation et suivi du travail

#### 1. Veille prospective sur le marché local

- 1.1 S'informe sur l'évolution globale des différentes filières représentées
- 1.2 S'informe sur les tendances des ventes sur la zone de chalandise
- 1.3 Effectue une veille concurrentielle de proximité
- 1.4 Qualifie la typologie de la clientèle sur la zone de chalandise
- 1.5 S'informe sur la ligne commerciale de l'enseigne et des marques du magasin

#### 2. Prise en charge du client sur un point de vente

- 2.1 Accueille le client sur le point de vente
- 2.2 Repère le type de clients présents sur le point de vente
- 2.3 Manifeste sa disponibilité au client
- 2.4 Identifie les mobiles, les motivations et les freins exprimés par le client.
- 2.2 Conseille les clients sur les caractéristiques, modalités d'utilisation et entretien des végétaux, produits fournitures et matériels
  - 2.2.1 *Apporte des conseils adaptés : jardinage, choix de végétaux, choix des matériels en fonction de l'ergonomie et du confort de travail, ...*
  - 2.2.2 *Valorise les produits respectueux de l'environnement*
  - 2.2.3 *Informe sur les doses et modalités d'application des engrais et produits bio-contrôle*
  - 2.2.4 *Sensibilise le client sur les démarches de développement durable*
- 2.3 Réalise des ventes
  - 2.3.1 *Identifie les besoins des clients*
  - 2.3.2 *Propose un produit adapté à la situation/aux besoins du client*
  - 2.3.3 *Traite les objections.*
  - 2.3.4 *Réalise les encaissements*

2.3.5 *Confectionne et emballe des compositions décoratives le cas échéant.*

2.4 Réalise le suivi client

2.4.1 *Met en place une démarche de fidélisation*

2.4.2 *Assure un service après-vente*

2.4.3 *Propose une vente additionnelle et ou des services associés*

2.4.4 *Note et remonte les avis et informations recueillies auprès des clients*

2.4.5 *Gère les réclamations et les retours de marchandises.*

### 3. Organisation du rayon

3.1 Dispose les produits selon les règles de merchandising et les consignes

3.2 Assure le réassortiment des produits dans les rayons et les linéaires

3.3 Refait le facing

3.4 Maintient la propreté de son rayon ou de son espace de vente

3.5 Repère la démarque

3.6 Applique les règles de lutte contre la démarque.

### 4. Approvisionnement et réception des produits

4.1 Approvisionne les rayons

4.1.1 *Actualise et utilise des bases fournisseurs et clients*

4.1.2 *Contrôle le niveau des stocks*

4.1.3 *Définit les besoins en réapprovisionnement*

4.1.4 *Réalise des inventaires sous la responsabilité de son supérieur hiérarchique.*

4.1.5 *Adapte son assortiment aux besoins et attentes de la clientèle locale*

4.1.6 *Fait des propositions de réassort ou de renouvellement de gamme*

4.1.7 *Passe des commandes validées par son supérieur.*

4.2 Réceptionne et stocke les végétaux, produits et matériels en réserve

4.2.1 *Réceptionne la marchandise*

4.2.2 *Vérifie la correspondance entre le bon de commande et le bon de livraison*

4.2.3 *Enregistre les achats dans une base de données*

4.2.4 *Applique le plan de stockage*

4.2.5 *Optimise l'espace de stockage de la marchandise*

4.2.6 *Maintient les produits dans un milieu conforme aux normes de stockage.*

### 5. Entretien des végétaux exposés

5.1 Dispose les végétaux sur les différents types de présentoirs et tablars

5.2 Assure l'arrosage

5.3 Assure la fertilisation organo-minérale des végétaux

5.4 Veille à la santé des végétaux

5.5 Repère les végétaux carencés ou parasités

5.6 Assure la phyto-protection des végétaux.

5.7 Maintient la présentation esthétique des végétaux exposés

## **6. Entretien des fournitures exposées et des espaces de ventes**

- 6.1 Entretien des fournitures exposées
- 6.2 Entretien des aires intérieures et extérieures de présentation des produits.

## **7. Promotion des produits du magasin**

- 7.1 Met en valeur les produits
  - 7.1.1 *Réalise des opérations publicitaires*
  - 7.1.2 *Installe des opérations promotionnelles : têtes de gondoles, podium...*
  - 7.1.3 *Conçoit et réalise après validation de son supérieur des décors et des aménagements à partir des produits proposés à la vente en magasin.*
- 7.2 Assure des animations autour des produits
  - 7.2.1 *Organise des événements autour des produits : stands, ateliers, journées thématiques...*
  - 7.2.2 *Anime les événementiels en fonction de la saisonnalité et des consignes.*

## **8- Organisation et suivi du travail**

- 8.1 Organise et ajuste son travail hebdomadaire
- 8.2 Régule son activité en échangeant avec son supérieur hiérarchique
  - 8.2.1 *Informe sa hiérarchie des difficultés rencontrées*
  - 8.2.2 *Analyse les écarts entre les objectifs fixés et ses performances*
- 8.3 Rend compte de ses observations susceptibles d'avoir une influence globale sur la politique commerciale du point de vente
  - 8.3.1 *Suit en temps réel les retours critiques sur la mise en marché d'un nouveau produit*
  - 8.3.2 *Partage avec ses collègues des informations sur le fonctionnement du point de vente.*



# LES SITUATIONS PROFESSIONNELLES SIGNIFICATIVES (SPS)

La liste des situations professionnelles significatives et les finalités du travail.

Le tableau suivant présente les situations professionnelles significatives de la compétence, c'est à dire les situations qui mettent en jeu les compétences-clés des emplois types ciblés par le diplôme. Par nature, elles sont en nombre réduit.

Le ou la salarié (e), ouvrier/ouvrière hautement qualifié (e) qui maîtrise ces situations professionnelles significatives serait donc à même de mobiliser les mêmes ressources pour réaliser toutes les activités correspondant à l'emploi-type.

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

Toutes les situations professionnelles significatives ci-dessous sont réalisées en intégrant la réglementation en matière de sécurité, de santé et de protection de l'environnement).

CHAMPS DE COMPÉTENCES	SITUATIONS PROFESSIONNELLES SIGNIFICATIVES DE LA COMPÉTENCE	FINALITÉS
<b>Relation client</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Information du client sur la croissance, le développement et l'entretien d'un végétal</li> <li>* Conseils au client sur l'utilisation de fournitures ou d'équipements</li> <li>* Vente d'un végétal</li> <li>* Vente de matériel ou d'équipement</li> </ul>	Satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits et des solutions techniques adaptées à ses attentes et ses besoins
<b>Gestion des rayons</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Organisation des linéaires produits</li> <li>* Réception des produits végétaux commandés</li> </ul>	Optimiser l'organisation du rayon ou de l'espace de vente
<b>Animation commerciale d'un espace de vente en jardinerie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Mise en place d'un décor promotionnel végétalisé</li> <li>* Animation d'un atelier de démonstration</li> <li>* Tenue d'un stand de vente</li> </ul>	Rendre attractif un espace de vente et de conseil et mettre en valeur les produits
<b>Entretien des végétaux exposés</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Revue de détail des végétaux exposés</li> <li>* Préparation des végétaux pour la vente</li> </ul>	Maintenir en état loyal et marchand les végétaux exposés pour la vente et limiter les pertes
<b>Organisation du travail dans le point de vente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Application des procédures d'organisation du point de vente</li> <li>* Analyse des écarts entre le prévisionnel et les réalisations</li> </ul>	Contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services du point de vente dans le cadre des choix stratégiques de l'entreprise et de l'enseigne.

L'ensemble des champs professionnels et situations professionnelles significatives intègrent l'expertise produit en lien avec la connaissance du végétal et l'écosystème jardin.



# RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

*Le référentiel de compétences identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent. Il correspond à la liste des capacités attestées par l'obtention du diplôme.*

*Les capacités sont donc de deux ordres :*

- z des capacités générales, identiques pour tous les baccalauréats professionnels du ministère chargé de l'agriculture,*
- z des capacités professionnelles spécifiques au baccalauréat professionnel spécialité "Technicien Conseil Vente en jardinerie", identifiées à partir des situations professionnelles significatives.*



# LISTE DES CAPACITÉS ATTESTÉES PAR LE DIPLOME

## Capacités générales

### C1- Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel

- C1.1- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique
- C1.2- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre
- C1.3- Exploiter la modélisation d'un phénomène

### C2- Débattre à l'ère de la mondialisation

- C2.1- Analyser l'information
- C2.2- Élaborer une pensée construite
- C2.3- Formuler un point de vue argumenté et nuancé

### C3- Développer son identité culturelle

- C3.1- Exprimer ses aspirations dans une culture commune
- C3.2- Positionner son projet professionnel
- C3.3- Communiquer avec le monde

### C4- Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles

- C4.1- Développer un mode de vie actif et solidaire
- C4.2- Mettre en œuvre un projet collectif
- C4.3- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif

## Liste des capacités évaluées et savoirs mobilisés

<b>Capacité 1 : construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel</b>	
<b>Capacités évaluées</b>	<b>Savoirs mobilisés</b>
<b>C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique</b>	Techniques de laboratoire et de terrain Écosystème Ressources naturelles communes Enjeux énergétiques
<b>C1.2 Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre</b>	Collecte, stockage, organisation des données en toute sécurité Traitement analytique (tableur) Représentation communication (grapheur, SIG, tableaux de bord)
<b>C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène</b>	Phénomènes biologiques et écologiques Modélisation d'un phénomène Argumentation de la réponse apportée

<b>Capacité 2 : Débattre à l'ère de la mondialisation</b>	
<b>Capacités évaluées</b>	<b>Savoirs mobilisés</b>
<b>C2.1 Analyser l'information</b>	Information Document Évaluation de l'information Paysage informationnel Repères, acteurs et notions historiques et géographiques
<b>C2.2 Élaborer une pensée construite</b>	Repères, acteurs et notions historiques et géographiques Méthodes et démarches historiques et géographiques
<b>C2.3 Formuler un point de vue argumenté</b>	Littérature et autres arts Stratégies de lectures diverses Argumentation Expression

<b>Capacité 3 : Développer son identité culturelle</b>	
<b>Capacités évaluées</b>	<b>Savoirs mobilisés</b>
<b>C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune</b>	Composantes de l'identité culturelle Réalisation artistique Valorisation et médiatisation de la création Éloquence
<b>C3.2 Positionner son projet professionnel</b>	Connaissance de soi Aptitudes socio-professionnelles Identification des compétences professionnelles en fonction des métiers visés (voies de formation, contexte professionnel avec son cadre juridique et réglementaire) Dimension sociale de l'engagement professionnel Mise en valeur de l'ensemble de ses potentiels
<b>C3.3 Communiquer avec le monde</b>	Culture et langue étrangères à visée sociale et professionnelle

<b>Capacité 4 : Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles</b>	
<b>Capacités évaluées</b>	<b>Savoirs mobilisés</b>
<b>C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire</b>	Habiletés motrices (techniques sportives et corporelles) au service de l'efficacité dans les APSA/ Entretien de soi Méthodes d'observation, d'appréciation, de gestion de l'activité physique Attitudes et méthodes coopératives et collaboratives
<b>C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif</b>	Connaissance de l'environnement social, culturel et professionnel Méthodologie du projet en mode coopératif. Fonctionnement des groupes et modalités de prises de décision
<b>C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif</b>	Observation du groupe et de la conduite de l'action Identification des compétences psycho-sociales sollicitées ou acquises Auto-évaluation continue

# CAPACITÉS PROFESSIONNELLES

Les capacités professionnelles qui constituent le référentiel de compétences ont été élaborées en référence aux champs de compétences et aux situations professionnelles significatives présentées à la n du référentiel d'activités. Elles précisent ce que le titulaire du baccalauréat professionnel « Technicien Conseil Vente univers jardinerie » est en mesure de faire à l'issue de la formation. Une capacité exprime le potentiel d'une personne à maîtriser un ensemble de situations de même nature au plan de la compétence. Les capacités ne couvrent pas toutes les situations professionnelles, mais ciblent les plus représentatives.

## **C5 Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon**

**C5.1** Situer le produit sur le marché

**C5.2** Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit

## **C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente**

**6.1** Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie

**6.2** Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale

## **C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier**

**C7.1** Conseiller un client

**C7.2** Réaliser une vente

## **C8 Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie**

**C8.1** Gérer le rayon et son approvisionnement

**C8.2** Maintenir les végétaux en état marchand

## **C9 Animer un point de vente en jardinerie**

**9.1** Animer des opérations de promotion des produits

**9.2** Aménager des espaces de vente promotionnels

## **C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers**



# RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION

*Le référentiel d'évaluation définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis permettant la délivrance du baccalauréat professionnel « Technicien Conseil Vente univers jardinerie ».*



# TABLEAUX DES ÉPREUVES

## Candidats en CCF – Epreuves générales

<b>Capacité 1 correspondant au bloc de compétences 1 Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel</b>			
<b>Epreuve</b>	<b>Capacités évaluées</b>	<b>Modalité</b>	<b>Coeff.</b>
<b>E1 : Approches scientifique et technologique</b>	C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	ECCF 1.1 Pratique/écrite	1,25
	C1.2 Etudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre.	ECCF 1.2 Pratique/écrite	0,5
	C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène	ECCF 1.3 Écrite	1,25

<b>Capacité 2 correspondant au bloc de compétences 2 Débattre à l'ère de la mondialisation</b>			
<b>Epreuve</b>	<b>Capacités évaluées</b>	<b>Modalité</b>	<b>Coeff.</b>
<b>E2 : Culture humaniste</b>	C2.1 Analyser l'information	ECCF 2.1 Oral	0,5
	C2.2 Elaborer une pensée construite.	EPT Écrite	1
	C2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuance	EPT Écrite	1,5

<b>Capacité 3 correspondant au bloc de compétences 3 Développer son identité culturelle</b>			
<b>Epreuve</b>	<b>Capacités évaluées</b>	<b>Modalité</b>	<b>Coeff.</b>
<b>E3 : Inscription dans le monde culturel et professionnel</b>	C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune	ECCF 3.1 Pratique/oral	0,75
	C3. 2 Positionner son projet professionnel.	ECCF 3.2 Orale	0,25
	C3.3 Communiquer avec le monde	ECCF 3.3 Écrite/orale	1

<b>Capacité 4 correspondant au bloc de compétences 4 Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles</b>			
<b>Epreuve</b>	<b>Capacités évaluées</b>	<b>Modalité</b>	<b>Coeff.</b>
<b>E4 : Engagement dans un projet collectif</b>	C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire	ECCF 4.1 Pratique	1
	C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif.	ECCF 4.2 Orale	0,5
	C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	ECCF 4.3 Orale	0,5

## ÉPREUVES PROFESSIONNELLES

E5 : CHOIX TECHNIQUES			
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
<b>C5- Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon</b>			
C5.1- Situer le produit sur le marché	EPT	2	Modules professionnels
C5.2- Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit			

E6 : EXPÉRIENCE EN MILIEU PROFESSIONNEL			
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
<b>C6- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente</b>			
C .1- Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie	EPT	3	MP1
C .2- Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale			

E7 : PRATIQUES PROFESSIONNELLES				
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)	
<b>C7- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier</b>				
C7.1- Conseiller un client C7.2- Réaliser une vente	CC F	5	MP2 MP3 MP4 MP5 MP6	
<b>C8- Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie</b>				
C .1- Gérer le rayon et son approvisionnement C .2- Maintenir les végétaux en état marchand				
<b>C9- Animer un point de vente en jardinerie</b>				
C .1- Animer des opérations de promotion des produits C .2- Aménager des espaces de vente promotionnels				
<b>C10- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</b>			MAP	

ÉPREUVE FACULTATIVE		
Épreuve facultative n°1	CCF	points au-dessus de 10
Épreuve facultative n°2	CCF	points au-dessus de 10

## CANDIDATS EN HORS CCF

Pour les candidats hors CCF, toutes les épreuves sont ponctuelles terminales EPT sauf les épreuves facultatives.

ÉPREUVES	CAPACITÉ(S)	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
E1 : Approche scientifique et technologique	C1	écrit	3	M G 1
E2 : Culture humaniste	C2	écrit	3	M G 2
E3 : Inscription dans le monde culturel et professionnel	C3	oral	2	M G 3
E4 : Engagement dans un projet collectif	C4	pratique et oral sur écrit	2	M G 4
E5 : Choix techniques	C5	écrit	2	Modules professionnels
E6 : Expérience en milieu professionnel	C6	oral + dossier écrit	3	M P 1
E7 : Pratiques professionnelles	C7 C8 C9 C10	oral + dossier produit par le candidat	5	MP2, MP3, MP4, MP5, MP6, MAP
Épreuve facultative n°1			points au-dessus de 10	
Épreuve facultative n°2		Se référer à la note de service en vigueur	points au-dessus de 10	



# MODALITÉS ET CRITÈRES D'ÉVALUATION

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 œuvre du contrôle en cours de formation (CCF).

L'examen est organisé en épreuves ponctuelles terminales pour les candidats hors CCF

## Définition de l'épreuve E1 :

### Approches scientifique et technologique

Elle valide la capacité C1 Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel. Elle est affectée de coefficient 3.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 ECCF, dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- ECCF 1.1 permettant d'évaluer la capacité C.1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique. Elle est affectée d'un coefficient 1,25.  
Evaluation en deux parties autour d'une thématique commune : une partie pratique (biologie-écologie et physique-chimie), une partie écrite physique-chimie.
- ECCF 1.2 permettant d'évaluer la capacité C.1.2 Etudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre : évaluation pratique et écrite.  
Elle est affectée d'un coefficient 0,5.
- ECCF 1.3 permettant d'évaluer la capacité C.1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène : évaluation écrite. Elle est affectée d'un coefficient 1,25.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale écrite.

## Définition de l'épreuve E2 :

### Culture humaniste

Elle valide la capacité C2 « Débattre à l'ère de la mondialisation ». Elle est affectée de coefficient 3.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose d'une ECCF et de deux EPT, dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- ECCF 2.1 permettant d'évaluer la capacité C.2.1 Analyser l'information : évaluation orale. Elle est affectée de coefficient 0,5.
- EPT 1 permettant d'évaluer la capacité C.2.2 Élaborer une pensée construite : évaluation écrite. Elle est affectée de coefficient 1.
- EPT 2 permettant d'évaluer la capacité C.2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuancé : évaluation écrite. Elle est affectée de coefficient 1,5.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose de deux EPT.

## Définition de l'épreuve E3 :

### Inscription dans le monde culturel et professionnel

Elle valide la capacité C3 « Développer son identité culturelle ». Elle est affectée de coefficient 2.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 ECCF, dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- ECCF 3.1 qui évalue la capacité C.3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune est une épreuve pratique et orale. Evaluation en deux parties autour d'une thématique commune. Première partie : ESC évaluation pratique explicitée ; deuxième partie : français évaluation orale. Elle est affectée de coefficient 0,75.
- ECCF 3.2 qui évalue la capacité C.3.2 Positionner son projet professionnel est une épreuve orale. Elle est affectée de coefficient 0,25. Les examinateurs sont un enseignant d'éducation socioculturelle et des enseignants de disciplines générales ou professionnelles contribuant, pour la voie scolaire, aux enseignements à l'initiative de l'établissement.
- ECCF 3.3 qui évalue la capacité C.3.3 Communiquer avec le monde. Deux situations d'évaluation : une écrite (CE, CO, EE), une orale (EOC, EOI). Elle est affectée de coefficient 1.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale orale.

## Définition de l'épreuve E4 :

### Engagement dans un projet collectif

Elle valide la capacité C4 « Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles ».

Elle est affectée de coefficient 2.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 ECCF réparties en 2 situations d'évaluations (SE) dont les caractéristiques sont décrites ci-dessous :

- SE 1 : ECCF 4.1 permettant d'évaluer la capacité C.4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire : évaluation pratique. Elle est affectée de coefficient 1.
- SE 2 : évaluation orale
  - o ECCF 4.2 permettant d'évaluer la capacité C.4.2 Mettre en œuvre un projet collectif. Elle est affectée de coefficient 0,5.
  - o ECCF 4.3 qui évalue la capacité C.4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif. Elle est affectée de coefficient 0,5.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale pratique et orale sur dossier.

## Critères d'évaluation des capacités générales

Capacités globales	Capacités évaluées	Critères
C1 : Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel	C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appropriation à partir d'un contexte d'un problème ou de questionnements</li> <li>- Raisonnement scientifique pour proposer une stratégie de résolution</li> <li>- Réalisation de la démarche retenue</li> <li>- Exploitation de données et de résultats</li> </ul>
	C1.2 Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse du contexte et de la problématique</li> <li>- Traitement des données adapté au contexte et à la problématique étudiée</li> <li>- Exposition des données adaptée au contexte et représentative de la problématique étudiée</li> </ul>
	C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyse d'un phénomène dans son contexte</li> <li>- Utilisation d'un ou de plusieurs modèle(s) adapté(s) au phénomène étudié</li> <li>- Validation d'une conjecture ou d'une théorie</li> <li>- Communication / diffusion de la réponse</li> </ul>
C2 : Débattre à l'ère de la mondialisation	C2.1 Analyser l'information	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caractérisation et traitement de l'information</li> <li>- Contextualisation de l'information</li> </ul>
	C2.2 Élaborer une pensée construite	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mobilisation de notions pertinentes au regard du questionnement</li> <li>- Analyse de faits et de documents</li> <li>- Structuration de la démarche</li> </ul>
	C2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuancé	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interprétation de l'œuvre littéraire</li> <li>- Adaptation de la stratégie argumentative à la situation de communication et à la visée</li> <li>- Mobilisation d'arguments et de procédés adaptés à la visée</li> <li>- Maîtrise de la langue</li> </ul>
C3 : Développer son identité culturelle	C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Engagement dans une production personnelle</li> <li>- Prise en compte du destinataire de ses intentions</li> <li>- Mobilisation du champ médiatique</li> <li>- Mobilisation de références littéraires, artistiques et culturelles</li> <li>- Qualité de l'expression artistique</li> <li>- Défense d'un point de vue</li> <li>- Maîtrise de la langue</li> </ul>
	C3.2 Positionner son projet professionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identification des potentiels</li> <li>- Identification des opportunités</li> <li>- Projection vers une identité professionnelle</li> </ul>
	C3.3 Communiquer avec le monde	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Communication orale en langue étrangère</li> <li>- Communication écrite en langue étrangère</li> </ul>
C4 : Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles	C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Engagement autour d'expériences motrices variées.</li> <li>- Mobilisation de ressources motrices et méthodologiques.</li> <li>- Mobilisation de ressources relationnelles et sociale</li> </ul>
	C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise en compte de la commande</li> <li>- Implication/ appropriation dans le projet</li> <li>- Adaptation aux imprévus</li> <li>- Coopération au sein d'un collectif</li> </ul>
	C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positionnement dans une action collective.</li> <li>- Retour objectif sur son action</li> <li>- Projection et transfert dans une situation sociale ou professionnelle future</li> </ul>

## Définition de l'épreuve E5

### Choix techniques

L'épreuve valide la capacité C5 « Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon ».

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 horticoles et un enseignant de Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC).

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

L'épreuve repose sur une ou des situations à caractère professionnel présentées sous forme de documents en nombre limité.

Cette épreuve permet de vérifier que le candidat dans une situation contextualisée est capable de mobiliser des savoirs scientifiques, techniques et commerciales pour évaluer la compétence à raisonner des choix de produits ou de gammes dans le point de vente et à proposer des actions commerciales pour accompagner les décisions implantation prises.

## Définition de l'épreuve E6

### Expérience en milieu professionnel

L'épreuve E valide la capacité C Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente. Il s'agit d'une épreuve ponctuelle terminale orale identique pour les candidats en CCF et hors CCF. Elle est affectée du coefficient 3.

Elle s'appuie sur un document écrit obligatoire rédigé par le candidat, portant sur des situations professionnelles en relation avec la capacité. Ce document comprend 15 pages de textes et 5 pages d'annexes maximum. Le document écrit est remis par le candidat en 3 exemplaires avant l'épreuve selon les modalités définies par l'autorité académique pour transmission préalable aux examinateurs. Tout candidat n'ayant pas transmis son document ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E6. Le candidat sera alors considéré comme absent à l'épreuve.

L'épreuve E6 se déroule en deux temps :

z 10 minutes de présentation par le candidat

z 15 minutes d'entretien avec les examinateurs.

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

examinateurs sont :

z un enseignant de sciences et techniques horticoles,

z un enseignant de Sciences Economiques Sociales et de Gestion - Gestion commerciale,

z un professionnel du secteur\*.

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

## Définition de l'épreuve E7

### Pratiques professionnelles

Elle valide les capacités C7 à C10.

Elle est affectée du coefficient 5.

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

**Pour les candidats hors CCF** : L'épreuve E7 prend la forme d'une épreuve ponctuelle terminale pluridisciplinaire orale d'une durée de 30 minutes. Elle a pour support un dossier technique et économique composé de plusieurs fiches, produit par le candidat à partir de son expérience en milieu professionnel. L'épreuve permet de vérifier l'aptitude du candidat à répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier, assurer la gestion d'un rayon de jardinerie, animer un point de vente, s'adapter à des enjeux professionnels particuliers. Les examinateurs soumettent au candidat une question portant sur une situation professionnelle en lien avec son dossier. Aucun support de communication autre que le dossier mentionné plus haut n'est autorisé pour l'oral.

Le candidat dispose de 30 minutes pour préparer sa présentation. L'épreuve se déroule en 2 temps :

z 10 minutes de présentation par le candidat, centrée sur la question posée

z 20 minutes d'entretien avec les examinateurs prenant appui sur la présentation, complété par des questions exploratoires portant sur le dossier et/ou sur les acquis de l'expérience en milieu professionnel en lien avec les capacités évaluées.

L'évaluation est effectuée à l'aide d'une grille critériée nationale.

Les examinateurs sont :

z un enseignant de sciences économiques, sociales et de gestion commerciale (SESG/GC),

z un enseignant de sciences et techniques horticoles, z un professionnel du secteur\*.

Le dossier écrit est remis par le candidat en 3 exemplaires avant l'épreuve selon les modalités définies par l'autorité académique pour transmission préalable aux examinateurs. Tout candidat n'ayant pas transmis son dossier ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E7. Le candidat sera alors considéré comme « absent » à l'épreuve.

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

## Définition des épreuves facultatives n°1 et n°2

Le candidat peut choisir une ou deux épreuves facultatives parmi les enseignements/unités facultatifs possibles. Les conditions sont fixées par la réglementation en vigueur relevant du ministre en charge de l'agriculture. Seuls les points excédant 10 sur 20 sont pris en compte pour le calcul de la moyenne générale en vue de l'obtention du diplôme et de l'attribution d'une mention.

CAPACITÉS PROFESSIONNELLES	UNITÉS/ BLOCS	ÉPREUVES
<b>C5</b> Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon	<b>U5</b>	E5 (choix technique) EPT écrite 2h30
<b>C6</b> Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente	<b>U6</b>	E6 (Expérience en milieu professionnel) ETP orale (25 min) à partir d'un document écrit
<b>C7</b> Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	<b>U7</b>	CCF constitutif de E7
<b>C8</b> Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie	<b>U8</b>	CCF constitutif de E7
<b>C9</b> Animer un point de vente en jardinerie	<b>U9</b>	CCF constitutif de E7
<b>C10</b> S'adapté à des enjeux professionnels particuliers	<b>U10</b>	CCF constitutif de E7

# RÉFÉRENTIEL DE FORMATION





# PRÉSENTATION ET ARCHITECTURE DE FORMATION

La formation est centrée sur l'acquisition de capacités générales et professionnelles mentionnées dans le référentiel de certification.  
La formation est structurée en modules, chacun référant à une capacité globale du référentiel de certification.

A l'intérieur de chaque module, sont précisés :

- les conditions d'atteinte des capacités et les attendus, notions et contenus de la formation mobilisant les disciplines ainsi que des activités pluridisciplinaires et/ou des séquences en entreprises.
- les disciplines et les horaires mobilisées hors activités pluridisciplinaires

Les contenus enseignés doivent l'être au regard des capacités visées et ne pas rester purement théoriques. Les enseignements doivent être contextualisés et mis en œuvre au plus près de la réalité du travail ou de la réalité sociale.  
Ces enseignements concourent pleinement à l'acquisition des compétences du cadre de référence des compétences numériques, déclinaison française du DIGCOMP de l'union européenne.

Modules d'enseignement général

MG1 : Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel

MG2 : L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation

MG3 : Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles

MG4 : Actions et engagements collectifs dans des situations sociales

Modules d'enseignement professionnel (hors pluridisciplinarité)

MP1 : Etude opérationnelle du point de vente

MP2 : Expertise conseil en produits de jardin

MP3 : Conduite de la vente

MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon

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

MP6 : Animation Commerciale

MAP : Module d'adaptation professionnelle

## Activités pluridisciplinaires

Horaire

..... 110h

## Enseignements à l'initiative de l'établissement : équivalent de 2 heures hebdomadaires

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

Ces enseignements contribuent au développement des capacités constitutives des blocs de compétences 3 et 4.

Orientations des enseignements à l'initiative de l'établissement :

- 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, problématiques techniques...
- Régulation des activités d'un collectif au niveau du groupe classe...
- Orientation, projet individuel et professionnel de l'élève, aide à la réussite, aide individualisée...

Ces enseignements participent de l'individualisation de la formation. Ils ne doivent pas faire l'objet d'apports purement théoriques isolés mais être apportés en situation d'apprentissage.

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

### Enseignements sous forme de stage collectif éducation à la santé et au développement durable

Le stage collectif éducation à la santé et au développement durable, fait partie intégrante de la formation. Il est organisé sur le temps scolaire 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, sociale et professionnelle.

Le développement durable 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 œuvre des activités professionnelles.

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.

Ce stage collectif permet la réflexion et la mise en œuvre 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 œuvre dans le cadre de ce stage collectif.

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

### Enseignements sous forme de stage collectif valorisation du vécu en milieu professionnel

Le stage collectif « valorisation du vécu en milieu professionnel

fait partie intégrante de la formation et vise une préparation optimale aux séquences de formation en milieu professionnel en mettant l'accent sur la santé, sécurité au travail par une approche de l'analyse du travail/analyse de l'activité.

Ce stage vise à :

- S'emparer de la question de la santé et sécurité au travail à travers les séquences de formation en milieu professionnel ;
- Lire une situation professionnelle, en évaluer les risques et conduire l'action en sécurité ;
- Exploiter les vécus en milieu professionnel.

Ce stage s'articule avec l'ensemble des modules professionnels et permet tout particulièrement d'entraîner les capacités professionnelles C6, C7, C8, C9 et C10 grâce à l'approche du retour sur expérience qui est conduite.

Ce stage collectif permet une approche de l'analyse du travail en lien avec le domaine professionnel.

L'implication de l'ensemble de la communauté éducative constitue un levier pour le développement des capacités à mettre en œuvre dans le cadre de ce stage collectif.

## 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 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.



# FORMATION À CARACTÈRE PROFESSIONNEL

La formation professionnelle est définie en lien direct avec le référentiel professionnel et en continuité de la formation dispensée en classe de seconde professionnelle Conseil-vente. Elle vise une professionnalisation au niveau 4. Elle comprend une formation en milieu professionnel. Sous statut scolaire, la formation se déroule sur deux années soit 55 semaines auxquelles s'ajoutent des stages de formation 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 de jardineries ou toutes entreprises de vente de végétaux et de produits de jardin, 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 tant en termes de conseil vente que de merchandising et de gestion du rayon en prenant en compte l'expertise végétale propre au secteur d'activité. Les dimensions environnementales ou liées au développement durable sont prises en compte au même titre que les dimensions sociales et économiques.

Les contenus enseignés doivent l'être au regard des capacités professionnelles visées et ne pas rester purement théoriques. Les enseignements doivent être contextualisés et mis en œuvre au plus près de la réalité du travail.

L'ensemble des modules professionnels participe à la sensibilisation aux bonnes pratiques professionnelles (déontologie commerciale, protection de l'environnement, ...).

La formation professionnelle compte les modules professionnels suivants :

- MP1** : Etude opérationnelle du point de vente
- MP2** : Expertise conseil en produits de jardin
- MP3** : Conduite de la vente
- MP4** : Optimisation du fonctionnement du rayon
- MP5** : Entretien et valorisation des végétaux sur le lieu de vente
- MP6** : Animation Commerciale
- MAP** : Module d'adaptation professionnelle

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

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

La formation professionnelle présente des modalités pédagogiques particulière.

Les activités pluridisciplinaires permettent d'aborder une thématique dans ses différentes dimensions en mobilisant les acquis de différentes disciplines.

Les thématiques proposées sont à décliner en situations de formation en lien avec la stratégie de l'équipe, le contexte et les opportunités de l'établissement.

Les 4 premières thématiques sont communes à toutes les spécialités de Baccalauréat Professionnel : un volume horaire de 14H est affecté à chacune de ces 4 thématiques.

Les 4 dernières thématiques sont spécifiques au bac pro TCV Univers Jardinerie : à titre indicatif, il est proposé d'affecter 14h pour chacune de ces thématiques de pluridisciplinarité.

Finalités	Thématique	Module(s) pouvant être impliqué(s)	Disciplines mobilisables (liste non limitative)
Il s'agit d'amener les apprenants à mettre en œuvre des capteurs connectés et d'en exploiter les données pour favoriser ou suivre les transitions (agro-écologique, énergétique, sociale, sanitaire, d'aménagement des espaces de vie ...)	Des capteurs connectés au service des transitions	MG1 et MP	Physique-Chimie, et autres disciplines du tronc commun et du domaine professionnel
Il s'agit d'amener les apprenants à engager une réflexion éthique sur les usages des réseaux sociaux (y compris professionnels) et de les outiller pour qu'ils communiquent en conscience et en toute sécurité.	Publication en conscience et en toute sécurité sur les réseaux sociaux numériques	MG2 et MP	Toutes disciplines du tronc commun et du domaine professionnel
Il s'agit d'amener l'apprenant à approfondir sa connaissance du contexte professionnel et à mesurer ses potentiels pour se projeter dans le monde du travail.	Approfondissement de son projet personnel et professionnel	MG3 et MP	Toutes disciplines du tronc commun et du domaine professionnel
Il s'agit d'amener les apprenants à observer les modalités du débat et de la prise de décisions collectives sur des enjeux majeurs en lien avec les transitions (agro-écologique, énergétique, sociale...)	Étude des déterminants d'une action collective sur un territoire de proximité	MG4 et MP	Histoire-Géographie EMC et autres disciplines du tronc commun et du domaine professionnel
Il s'agit d'amener les apprenants à conduire une vente intégrant un conseil technique éthique et responsable pour le client.	Conduite d'un entretien de vente	MP2 et MP3	SESG-GC STP Biologie-écologie LV
Il s'agit d'amener l'apprenant à analyser le fonctionnement d'un espace de vente en intégrant les dimensions techniques, commerciales, réglementaires, environnementales et sociétales.	Diagnostic d'un espace de vente	MP1 et autres MP	SESG-GC STP
Il s'agit d'amener l'apprenant à construire une offre adaptée à la politique commerciale de l'entreprise pour répondre à un besoin identifié.	Proposition d'une nouvelle offre de produits	Tous MP	SESG-GC STP
Au choix de l'équipe	Au choix de l'équipe	Tous MP	Au choix de l'équipe

La formation en milieu professionnel : Les activités professionnelles sont mises en œuvre sur la jardinerie-école, le point de vente, l'atelier pédagogique qui peuvent servir de terrain de mise en pratique.

L'étude d'un cas dans le cadre du MP1 soit s'appuyer sur un partenariat approfondi avec les structures d'accueil.

Dans le cadre des travaux pratiques encadrés une semaine sera consacrée à la réalisation de l'action commerciale en lien avec le module MP6. Cette semaine pourra être soit une semaine bloquée, soit mobilisée de façon fragmentée pour s'adapter à action envisagée.

La formation en milieu professionnel représente 14 à 16 semaines, sur les deux années du cycle terminal, dont 11 sont prises sur la scolarité. Elles sont consacrées au(x) stage(s) individuel(s) en entreprises de type jardinerie ou autres entreprises de vente de produits de jardin. Les 14 semaines de stage (dont 11 prises sur la scolarité) préparent en particulier, aux épreuves E6 et E7.

Parmicelles-ci :

z 8 semaines, au moins ont lieu dans une même entreprise et seront support de l'épreuve E6.

z 4 semaines au plus peuvent se dérouler dans des lieux de stages complémentaires permettant la préparation à l'atteinte des capacités visées (C6 à C9)

z 2 semaines peuvent être consacrées à des stages d'ouverture en liaison avec le MAP ou le projet personnel de l'élève.

Deux semaines peuvent être consacrées à des stages d'ouverture en liaison avec le MAP ou le projet personnel de l'élève.

Au-delà des 14 semaines, les établissements scolaires ont la possibilité de proposer, à titre individuel ou pour des groupes restreints d'élèves de la classe, de 1 à 2 semaine(s) supplémentaire(s) de stage prises sur la scolarité. Dans le cadre d'un parcours différencié, cette disposition peut être mise en œuvre tout au long de la formation pour certains élèves dont le projet de formation vise en priorité l'insertion professionnelle. Ce contexte de formation particulier est proposé à des élèves identifiés par l'équipe pédagogique comme pouvant en tirer parti. Toutes les organisations pour la mise en place de la ou des semaine(s) supplémentaire(s) sont possibles (journées, semaine(s) alternée(s) avec les enseignements en établissement ou semaines cumulées...) ».

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

Le jeune en formation identifie les principales activités à risques, les principaux dangers et dommages à n qu'il préserve sa santé et sa sécurité et celles 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 sera portée à l'application de principes de sécurité physique, d'ergonomie et d'économie de l'effort dans les situations professionnelles développées.

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

Au-delà de l'éducation du citoyen au développement durable, visée dans le stage collectif, la formation professionnelle prend en compte les préoccupations de durabilité dans ses diverses dimensions économique, sociale et environnementale. Pour cela, la formation professionnelle apporte des savoirs socio-économique, scientifique, historique et culturel nécessaires à la compréhension des enjeux du développement durable et des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques appropriés pour développer une activité professionnelle adaptée.

Dans le cadre de l'autonomie des établissements, il peut être proposé aux apprenants des formations aux premiers secours ou de sauveteur secouriste du travail.



# MODULES DE FORMATION

## Modules généraux

### **Module MG1** **Construction d'un raisonnement scientifique** **autour des questions du monde actuel**

<b>Capacités évaluées</b>	<b>Disciplines</b>
- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique	Biologie-Écologie Physique-Chimie
- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre	TIM Mathématiques
- Exploiter la modélisation d'un phénomène	Mathématiques Biologie-Écologie

### **Module MG2** **L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation**

<b>Capacités évaluées</b>	<b>Disciplines</b>
-Analyser l'information	Documentation Histoire-Géographie Enseignement Moral et Civique
-Élaborer une pensée construite	Histoire-Géographie Enseignement Moral et Civique
-Formuler un point de vue argumenté et nuancé	Lettres

### Module MG3

#### Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles

Capacités évaluées	Disciplines
-Exprimer ses aspirations dans une culture commune	Lettres Éducation Socioculturelle
- Positionner son projet professionnel	ESC Enseignements à l'initiative de l'établissement
- Communiquer avec le monde.	Langue vivante

### Module MG4

#### Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

Capacités évaluées	Disciplines
-.Développer un mode de vie actif et solidaire	EPS
- Mettre en œuvre un projet collectif	Éducation Socioculturelle Histoire-Géographie Enseignement Moral et Civique Enseignements à l'initiative de l'établissement
- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif	Éducation Socioculturelle Enseignements à l'initiative de l'établissement



# MODULES DE FORMATION

## Modules professionnels

### MODULE MP1

**Etude opérationnelle du point de vente**

**Objectif général du module**

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

OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Situer le point de vente dans sa zone de chalandise</li> </ul>	<b>Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)</b>	110
<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyser les statuts et attributions des personnels commerciaux en magasin</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Contribuer à la politique commerciale du point de vente</li> </ul>		

### MODULE MP2

**Expertise conseil en produits de jardin**

**Objectif général du module**

**Analyser une demande spécifique/particulière d'un client afin de lui proposer des solutions appropriées dans un contexte de durabilité.**

OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Établir un diagnostic technique de la demande du client</li> </ul>	<b>Biologie-Ecologie</b>	41,25
<ul style="list-style-type: none"> <li>Proposer une réponse technique adaptée à la demande du client</li> </ul>	<b>Sciences et techniques Horticoles (STH)</b>	110
<ul style="list-style-type: none"> <li>Accompagner le client dans l'aboutissement de son projet avec une démarche écocitoyenne</li> </ul>	<b>Sciences et techniques des équipements (STE)</b>	27,5

<b>MODULE MP3</b>		
<b>Conduite de la vente</b>		
<b>Objectif général du module</b>		
<b>Fidéliser les clients par la qualité de la prestation de vente en appliquant la politique de l'enseigne</b>		
<b>OBJECTIFS DU MODULE</b>	<b>DISCIPLINE</b>	<b>HORAIRE</b>
▪ Adapter son attitude aux métiers de la vente	<b>Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)</b>	96,25
▪ Accueillir et conseiller le client en libre-service assisté		
▪ Conduire une vente		
▪ Exercer des missions complémentaires dans le point de vente		

<b>MODULE MP4</b>		
<b>Optimisation du fonctionnement du rayon</b>		
<b>Objectif général du module</b>		
<b>Développer l'attractivité et la performance du linéaire dans un univers concurrentiel multicanal</b>		
<b>OBJECTIFS DU MODULE</b>	<b>DISCIPLINE</b>	<b>HORAIRE</b>
▪ Découvrir les espaces de vente physiques et virtuels	<b>Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)</b>	82,5
▪ Assurer la gestion courante du rayon		
▪ Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon		
▪ Mesurer la rentabilité du rayon		

<b>MODULE MP5</b>		
<b>Entretien et valorisation des végétaux sur le lieu de vente</b>		
<b>Objectif général du module</b>		
<b>Maintenir la qualité des végétaux exposés sur le lieu de vente</b>		
<b>OBJECTIFS DU MODULE</b>	<b>DISCIPLINE</b>	<b>HORAIRE</b>
▪ Assurer la réception des végétaux	<b>Sciences et techniques horticoles (STH)</b>	82,5
▪ Organiser la mise en rayon du végétal dans des conditions optimales		
▪ Intervenir sur les végétaux afin de maintenir une présentation valorisante dans un contexte de durabilité		
▪ Préparer les végétaux achetés par un client		

MODULE MP6		
Animation Commerciale		
Objectif général du module		
Mettre en œuvre des opérations commerciales pour développer les ventes et la notoriété du point de vente		
OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Proposition d'actions pour enrichir l'expérience client</li> </ul>	Sciences et techniques horticoles (STH)	13,75
<ul style="list-style-type: none"> <li>Conduite d'une animation commerciale</li> </ul>	Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)	41,25

MODULE D'ADAPTATION PROFESSIONNELLE (MAP)		
Conduite de la vente		
Objectif général du module		
<p><b>S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</b>  <b>Le module d'adaptation professionnelle (MAP) peut être l'occasion d'aborder des dimensions spécifiques à la commercialisation de gammes ou types de produits spécifiques, mais aussi à des techniques de vente particulières ou à des organisations commerciales innovantes.</b>  <b>Il est essentiel que le MAP cible une compétence professionnelle formulée sous forme de capacité et ne se contente pas de cibler une thématique.</b></p>		
OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> <li>Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte des établissements</li> </ul>	Sciences et techniques professionnelles	55
<ul style="list-style-type: none"> <li>Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités</li> </ul>		

- 1 Finalité de la séance : préparer à l'analyse du point de vente dans l'optique de l'E6
- 2 Finalité de la séance : préparer à l'épreuve E5
- 3 Horaire minimal à adapter



# LES UNITÉS DE FORMATION

## MG1

Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel

### Rappel des capacités visées

- C1.1- Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique
- C1.2- Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre
- C1.3- Exploiter la modélisation d'un phénomène

### Finalités de l'enseignement

L'enseignement permet l'acquisition d'une culture scientifique et le développement de l'esprit critique afin d'éclairer les choix citoyens sur des questionnements autour des enjeux du monde actuel (santé, alimentation, eau, énergie, biodiversité) et leurs interactions (choix alimentaires, modes de production, lien santé/alimentation/environnement). L'enseignement vise à acquérir les étapes de la démarche scientifique en s'appuyant sur une pratique expérimentale, l'usage et le traitement de données numériques et d'informations ainsi que l'exploitation de modèles.

Cet enseignement doit être réalisé en lien avec les compétences essentielles en matière de durabilité (ONU 2015 : programme mondial de développement durable à horizon 2030) dont l'analyse systémique, la réflexion critique et la résolution intégrée de problèmes.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
Biologie – Écologie	1.25
Physique - chimie	1
Mathématiques	2
TIM	0.5

### Autres activités supports potentielles

L'enseignement s'appuie sur les expériences vécues lors des périodes de formation en milieu professionnel, des séquences sur les exploitations agricoles et les ateliers technologiques et pédagogiques, à l'occasion des activités pluridisciplinaires et lors des visites et des voyages d'étude, qui sont autant de moments qui contribuent à l'atteinte de la capacité.

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C1.1 Interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appropriation à partir d'un contexte d'un problème ou de questionnements</li> <li>- Raisonnement scientifique pour proposer une stratégie de résolution</li> <li>- Réalisation de la démarche retenue</li> <li>- Exploitation de données et de résultats</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Techniques de laboratoire et de terrain</li> <li>- Écosystème</li> <li>- Ressources naturelles communes</li> <li>- Enjeux énergétiques</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Biologie – Ecologie</li> <li>Physique - Chimie</li> </ul>

### Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité d'interpréter des faits en s'appuyant sur une démarche scientifique. L'apprenant met en œuvre tout ou partie des étapes de la démarche scientifique dans une situation contextualisée en lien avec des enjeux du monde actuel (santé, alimentation, eau, énergie, biodiversité).

L'enseignement met l'accent sur les parties expérimentales pratiques de la démarche scientifique et sur les tâches complexes.

### Attendus de la formation

L'enseignement des disciplines présentes dans ce module s'appuie sur une approche contextualisée des problématiques. Les notions supports des démarches scientifiques mises en œuvre avec les apprenants prennent notamment appui sur le comportement citoyen en toute sécurité, les biomolécules de l'alimentation, les solutions aqueuses et les transferts énergétiques.

### Appropriation, à partir d'un contexte, d'un problème ou de questionnements :

- Reformulation, explicitation d'un problème ou de questionnements
- Recherche d'analogies avec des situations similaires

### Raisonnement scientifique pour proposer une stratégie de résolution :

- Formulation d'hypothèses, proposition d'une méthode de résolution, d'une démarche à mettre en œuvre
- Proposition d'un protocole, choix et argumentation des modalités retenues

### Réalisation de la démarche retenue :

- Mise en œuvre d'un protocole expérimental en respectant les règles de sécurité
- Identification et application des règles liées au tri sélectif des déchets chimiques et biologiques

### Exploitation de données et résultats :

- Analyse critique des résultats obtenus et des conclusions émises
- Réalisation d'un compte rendu du travail expérimental mené et des résultats obtenus

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C-1.2 : Étudier un phénomène social ou professionnel à l'aide de données notamment en nombre.</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- analyse du contexte et de la problématique</li><li>- traitement des données adapté au contexte et à la problématique étudiée</li><li>- exposition des données adaptée au contexte et représentative de la problématique étudiée</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Collecte, stockage, organisation des données en toute sécurité</li><li>- Traitement analytique (tableur)</li><li>- Représentation communication (grapheur, SIG, tableaux de bord)</li></ul>	<b>TIM</b> <b>Mathématiques</b>

### Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant, face à une question sociale ou technique, est en mesure, après analyse d'un contexte, de rechercher des sources ou de produire des données pouvant l'aider à résoudre la problématique posée, de sélectionner les données et de les travailler pour les enrichir ou pour ne garder que celles réellement utiles. Il est également en capacité de les traiter en utilisant un logiciel adapté afin de pouvoir représenter les résultats obtenus de la manière la plus pertinente possible et ainsi aider à la prise de décision.

## Attendus de la formation

### Analyse du contexte et de la problématique

- Recherche des données brutes adaptées au contexte et à la problématique en se conformant à la législation en vigueur
- Mise en qualité des données (transformation des données brutes en informations)

### Traitement des données adapté au contexte et à la problématique étudiés (transformation des informations en connaissances)

- Utilisation d'indicateurs statistiques de position et de dispersion
- Utilisation avancée des fonctionnalités du tableur
- Utilisation d'outils externes au tableur

### Exposition des données adaptée au contexte et représentative de la problématique étudiée.

- Représentation de données non spatialisées par création de graphiques simples et complexes
- Représentation des données spatialisées par création de cartes
- Création de tableaux de bord

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C1.3 Exploiter la modélisation d'un phénomène</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse d'un phénomène dans son contexte</li><li>- Utilisation d'un ou de plusieurs modèles adapté(s) au phénomène étudié</li><li>- Validation d'une conjecture ou d'une théorie</li><li>- Communication / diffusion de la réponse</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Phénomènes biologiques et écologiques</li><li>- Modélisation d'un phénomène</li><li>- Argumentation de la réponse apportée.</li></ul>	<p>Mathématiques</p> <p>Biologie -Écologie</p>

### Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant, à partir d'un contexte, est capable d'utiliser une modélisation adaptée afin de répondre à un questionnement. On attend de l'apprenant qu'il soit capable d'extraire et organiser de l'information, de la traduire afin d'utiliser un modèle permettant d'étudier un phénomène. Au vu du traitement effectué, il doit avoir un regard critique sur les résultats obtenus, en validant ou non les choix opérés, et expliquer ses réponses à partir de la démarche mise en œuvre.

## Attendus de la formation

### Analyse d'un phénomène dans son contexte

- Appropriation d'un contexte
- Traduction du phénomène en langage mathématiques

### Utilisation d'un modèle adapté au phénomène étudié

- Situations de proportionnalité
- Utilisation de représentations géométriques
- Modèles discrets de suites arithmétiques et géométriques
- Ajustements affines et modèles continus de fonctions
- Modèles probabilistes

### Validation d'une conjecture :

- Pertinence du modèle
- Interprétation, analyse des résultats et conclusion

### Communication / diffusion de la réponse

- Représentation/restitution

# MG2

## L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation

### Rappel des capacités visées

- C2.1. Analyser l'information
- C2.2. Élaborer une pensée construite
- C2.3. Formuler un point de vue argumenté et nuancé

### Finalités de l'enseignement

L'enseignement vise à accompagner les apprenants à la prise en main d'outils et de méthodes qui permettent de poser un regard distancié et critique sur le monde. Dans un monde globalisé et connecté, l'accès à l'information semble facilité mais nécessite une connaissance fine et éclairée des fonctionnements et des usages des modes de communication pour pratiquer le débat contradictoire et accéder à la culture de la controverse. Ce module a donc pour objet d'enseigner aux apprenants à se décentrer, à décrypter l'information, à prendre en compte autrui et ses valeurs afin d'argumenter et de débattre d'une opinion.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
Documentation	0.5h
Histoire-Géographie-EMC	1.5h
Lettres	1.75h

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C.2.1 Analyser l'information</b>	Caractérisation et traitement de l'information  Contextualisation de l'information	Information Document Évaluation de l'information Paysage informationnel  Repères, acteurs et notions historiques et géographiques	<b>Documentation</b> <b>Histoire-Géographie-EMC</b>

### Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant sait caractériser une information, la traiter et la contextualiser, c'est-à-dire disposer des repères pour se l'approprier et la mettre en perspective.

### Attendus de la formation

Travailler la nécessaire objectivité dont tous les citoyens doivent disposer lorsqu'ils se trouvent confrontés à une information constitue aujourd'hui un enjeu central pour l'éducation au sein d'une société "numérique". Cela passe par le développement d'un regard et d'une mise à distance critiques face aux informations.

**Mobilisation des notions en information-documentation pour caractériser et traiter l'information**

- Information et document : définitions, typologies, situations et rôles dans un contexte donné
- Évaluation de l'information : sélection, appropriation et utilisation de l'information à partir d'une pratique raisonnée de la recherche documentaire
- Paysage informationnel : construction d'une culture de l'information

**Mobilisation de repères, acteurs, notions historiques pour contextualiser l'information**

- Vivre en France en démocratie depuis 1945
- L'accès aux ressources pour produire, consommer, se loger et se déplacer

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C.2.2 Élaborer une pensée construite</b>	Mobilisation de repères, acteurs, notions pertinents au regard du questionnement  Analyse de faits et de documents  Structuration de la démarche	Repères, acteurs et notions historiques et géographiques  Méthodes et démarches historiques et géographiques	<b>Histoire-Géographie-EMC</b>

**Conditions d'atteinte de la capacité**

La capacité est atteinte si l'apprenant sait mobiliser les notions pertinentes pour analyser et confronter des faits et des documents de toutes natures issus de périodes et de territoires variés et parvient à structurer une démarche de raisonnement autonome afin de se forger une opinion étayée.

**Attendus de la formation**

L'enseignement d'histoire-géographie doit aider les élèves à comprendre le monde par l'examen du passé en histoire et par celui des territoires en géographie. Il les confronte, en observant les pratiques des acteurs d'hier et d'aujourd'hui, à la complexité des situations historiques et géographiques. L'histoire et la géographie donnent ainsi aux élèves des grilles de lecture du monde en les initiant aux méthodes de l'historien et du géographe

**Guerres européennes, guerres mondiales, guerres totales (1914-1945) :**

- Étude d'une situation : les batailles de 1916 : Verdun et la Somme
- Étude d'une situation : le génocide des Juifs et des Tziganes dans l'Europe en guerre
- Traitement général du thème : guerres européennes, guerres mondiales, guerres totales (1914-1945)

**Le jeu des puissances dans les relations internationales (1945 à nos jours) : guerre froide, décolonisation, construction européenne, nouvel ordre mondial :**

- Étude d'une situation : les Jeux Olympiques, un enjeu de la guerre froide
- Étude d'une situation : l'Irak en guerres (1980 à nos jours)
- Traitement général du thème : le jeu des puissances dans les relations internationales (1945 à nos jours) : guerre froide, décolonisation, construction européenne, nouvel ordre mondial

**Des réseaux de production et d'échanges mondialisés :**

- Étude d'une situation : les réseaux de câbles sous-marins, infrastructures essentielles de la mondialisation
- Étude d'une situation : l'Irak en guerres (1980 à nos jours)
- Traitement général du thème : des réseaux de production et d'échanges mondialisés

**Une circulation croissante et diverse des personnes à l'échelle mondiale**

- Étude d'une situation : diversité des migrations dans le bassin méditerranéen
- Étude d'une situation : les mobilités d'apprenants dans l'Union européenne
- Traitement général du thème : une circulation croissante et diverse des personnes à l'échelle mondiale

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C2.3 Formuler un point de vue argumenté et nuancé</b>	Interprétation de l'œuvre littéraire Adaptation de la stratégie argumentative à la situation de communication et à la visée Mobilisation d'arguments et de procédés adaptés à la visée Maîtrise de la langue	Littérature et autres arts Stratégies de lecture diverses Argumentation Expression	Lettres

#### Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant que son expérience de lecteur et son approche sensible des œuvres littéraires et artistiques lui permettent de prendre position dans un débat de société sur des questions liées à la nature et/ou aux solidarités. Il est ainsi capable d'agir en citoyen et en professionnel responsable.

La capacité est atteinte si l'apprenant est capable d'interpréter une œuvre littéraire, d'en percevoir le sens, les enjeux et la dimension esthétique pour formuler un point de vue argumenté et nuancé suivant une stratégie adaptée à la situation de communication et à la visée.

La maîtrise de la langue concourt à l'atteinte de cette capacité.

#### Attendus de la formation

L'enseignement vise à former un citoyen éclairé, ouvert et accompli grâce à la fréquentation des œuvres littéraires et artistiques.

#### Littérature et autres arts :

- Culture littéraire et artistiques
- Genres littéraires majeurs
- Formes, registres et tonalités

#### Stratégies de lecture diverses :

- Démarches de lectures actives
- Écrits d'appropriation
- Oraux d'appropriation

#### Argumentation :

- Dimensions pragmatique et dialogique de l'argumentation
- Stratégies de l'argumentation
- Genres de l'argumentation

#### Expression :

- Respect des codes de la langue écrite
- Respect des codes de l'oral
- Précision et nuance du lexique

# MG3

## Construction et expressions des identités culturelles et professionnelles

### Rappel des capacités visées

C3.1- Exprimer ses aspirations dans une culture commune

C3.2- Positionner son projet professionnel

C3.3- Communiquer avec le monde

### Finalités de l'enseignement

L'enseignement doit permettre à l'apprenant d'exprimer ses émotions et aspirations personnelles et professionnelles, d'affiner sa connaissance de soi et d'autrui en s'engageant dans des processus de création et d'expression, d'échange, d'ouverture sur le monde et de mobilités.

Il vise à la fois à renforcer son identité et le sentiment d'appartenance à une culture commune et à faire l'expérience de l'altérité et de la diversité culturelle.

L'enseignement permet par ailleurs d'accompagner l'apprenant dans la construction de son projet professionnel sur l'ensemble du cycle terminal. Il l'amène à consolider son identité professionnelle et à se projeter vers une poursuite d'études.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
Lettres	0.25h
ESC	1h
LV	1.75h

### Autres activités supports potentielles

Les EIE sont mobilisés et concourent, en associant des disciplines du domaine professionnel aux disciplines impliquées dans le module, à l'acquisition de la capacité C3.2 Positionner son projet professionnel. S'ils restent totalement à l'initiative de l'établissement, les EIE sont bien le support principal de l'accompagnement de l'apprenant dans l'élaboration de son projet professionnel. Les enseignements s'appuyant sur des visites, le fonctionnement de l'atelier technologique et de l'exploitation de l'établissement ainsi que les périodes de formation en milieu professionnel participent également à l'acquisition de cette capacité.

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C3.1 Exprimer ses aspirations dans une culture commune</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Engagement dans une production personnelle</li><li>- Prise en compte du destinataire dans ses intentions</li><li>- Mobilisation du champ médiatique</li><li>- Mobilisation de références littéraires, artistiques et culturelles</li><li>- Qualité de l'expression artistique</li><li>- Défense d'un point de vue</li><li>- Maîtrise de la langue orale</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Composantes de l'identité culturelle</li><li>- Réalisation artistique</li><li>- Valorisation et médiatisation de la création</li><li>- Éloquence</li></ul>	Lettres ESC

### Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité de mobiliser des références littéraires, artistiques et culturelles pour s'engager dans une production personnelle.

Il doit s'interroger sur ses intentions, leurs effets sur le destinataire et défendre avec conviction son point de vue dans un discours devant un public.

La qualité de l'expression artistique et la maîtrise de la langue orale concourent à l'atteinte de cette capacité.

#### Attendus de la formation

##### Composantes de l'identité culturelle :

- Éléments constitutifs de l'appartenance à un groupe
- Facteurs endogènes et exogènes à la construction de l'identité
- Dimension évolutive de l'identité culturelle

##### Réalisation artistique :

- Confrontation au processus créatif contemporain
- Articulation de champs de création différents en lien avec la thématique choisie
- Contexte culturel et artistique du médium retenu (lien possible avec le domaine professionnel)
- Expression d'un potentiel créatif comme révélateur d'une identité culturelle
- Maîtrise technique du médium mobilisé par l'apprenant
- Maîtrise du vocabulaire technique associé
- Autonomie créatrice

##### Valorisation et médiatisation de la création :

- Place et rôle de l'art et de la culture dans le champ médiatique
- Explication de la démarche artistique entreprise
- Affirmation de son engagement créatif
- Approche esthétique

#### Éloquence

- Art oratoire
- Expression orale

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C3.2 Positionner son projet professionnel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Identification des potentiels</li> <li>- Identification des opportunités</li> <li>- Projection vers une identité professionnelle</li> </ul>	Connaissance de soi Aptitudes socio-professionnelles Identification des compétences professionnelles en fonction des métiers visés (voies de formation, contexte professionnel avec son cadre juridique et réglementaire) Dimension sociale de l'engagement professionnel Mise en valeur de l'ensemble de ses potentiels	ESC EIE

### Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant est en mesure de définir et valoriser son positionnement vis-à-vis du métier ou du champ professionnel visé grâce à une connaissance de ses aptitudes et du contexte professionnel. Cette capacité permet à l'apprenant de se situer en tant qu'individu et futur professionnel dans une dialectique articulant d'une part ses convictions personnelles et d'autre part les compétences attendues et les représentations du métier.

### Attendus de la formation

#### Connaissance de soi :

- Cartographie de l'intime
- Réflexion sur soi et à travers les autres
- Conscientisation de son identité culturelle

#### Identification de ses aptitudes socio-professionnelles :

- Autonomie et sens des responsabilités
- Mobilité géographique et fonctionnelle
- Capacités relationnelles

#### Mise en valeur de l'ensemble de ses potentiels :

- Formulation claire du projet professionnel
- Atouts, perfectionnements et conditions nécessaires à sa réussite

#### Identification des compétences professionnelles en fonction des métiers visés :

- Cadre juridique et réglementaire
- Voies de formation et formation tout au long de la vie

#### Dimension sociale de l'engagement professionnel :

- Relation du champ professionnel avec la société
- Valeurs personnelles, responsabilité citoyenne et engagement professionnel

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C3.3 Communiquer avec le monde</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Communication orale en langue étrangère</li><li>- Communication écrite en langue étrangère</li></ul>	Culture et langue étrangères à visée sociale et professionnelle	Langue vivante

### Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité de mobiliser des savoirs langagiers et culturels pour communiquer en langue étrangère dans un cadre personnel, social ou professionnel, dans les cinq activités langagières (compréhension et expression écrites, compréhension orale, expression orale, en continu et en interaction).

Le niveau d'exigence attendu, en référence au Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL), est le niveau **B1+**.

### Attendus de la formation

#### Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL)

- Niveau de compétence attendu, niveau **B1+** du CECRL « utilisateur indépendant de niveau seuil avancé »
- Progressivité des apprentissages et jalons du CECRL

**Cinq activités langagières :**

- Communication orale en langue étrangère (comprendre un message oral, s'exprimer à l'oral en continu, s'exprimer à l'oral en interaction)
- Communication écrite en langue étrangère (comprendre un message écrit, s'exprimer à l'écrit)

**Approche actionnelle :**

- Scénarisation de l'apprentissage linguistique à travers la réalisation de tâches
- Acquisition de stratégies langagières transférables à des situations de la vie courante

**Contextualisation dans les situations de la vie courante :**

- Domaine de la vie personnelle, sociale et culturelle
- Domaine de la vie professionnelle

# MG4

## Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

### Rappel des capacités visées

C4.1- Développer un mode de vie actif et solidaire

C4.2- Mettre en œuvre un projet collectif

C4.3- Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif

### Finalités de l'enseignement

L'enseignement doit permettre de conduire des projets visant à développer l'autonomie des apprenants dans la prise en main de leur santé, leur efficacité motrice et leur capacité à agir dans un cadre collectif, à coopérer en vue d'un objectif partagé.

Cet enseignement s'inscrit dans le cadre d'un parcours global de formation en lien avec les enjeux d'intégration citoyenne mais aussi avec les attentes des milieux professionnels. La pédagogie par le projet développé dans ce module s'appuie sur des apprentissages coopératifs de nature à renforcer les compétences psychosociales des apprenants. La mise en œuvre pédagogique s'inscrit dans une approche de co-construction avec le groupe classe. Le projet collectif doit s'inscrire dans le territoire de l'établissement et impliquer des acteurs externes (mouvement associatif, assemblées, collectifs...).

Ce module vise en priorité, pour chacun des apprenants, le développement de compétences nécessaires à la fois à une meilleure insertion sociale, professionnelle, et au renforcement des capacités d'apprentissage tout au long de la vie par l'émancipation et l'accroissement du pouvoir d'agir individuel et collectif :

Compétences sociales : coopération, négociation, gestion des conflits, capacité d'affirmation et de résistance, capacité à donner et recevoir des feedback (boucles de rétroaction), persévérance, adaptation ...

Compétences émotionnelles : maîtrise des émotions, autoévaluation, autorégulation favorisant la confiance et l'estime de soi.

Compétences cognitives : prise de décision, résolution de problèmes, sentiment de compétence, créativité, pensée critique.

Disciplines	Volumes horaires hebdomadaires
EPS	2h
ESC	0.5h
HG-EMC	0.25h

### Autres activités supports potentielles

En fonction des contextes locaux, les EIE sont mobilisés dans un but de consolidation des compétences psychosociales. S'ils restent totalement à l'initiative de l'établissement, les EIE sont bien le support principal de la conduite du projet collectif et ils participent à la construction de la capacité visée.

La pluridisciplinarité liée à ce module est à construire pour permettre aux apprenants de s'approprier les principes d'un fonctionnement démocratique en observant leur mise en œuvre concrète. Elle peut en outre nourrir la thématique du projet collectif et renforcer les apprentissages psychosociaux visés par le bloc.

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C4.1 Développer un mode de vie actif et solidaire</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Engagement autour d'expériences motrices variées</li> <li>- Mobilisation de ressources motrices et méthodologiques</li> <li>- Mobilisation de ressources relationnelles et sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Habiletés motrices (techniques sportives et corporelles) au service de l'efficacité dans les APSA/ Entretien de soi</li> <li>Méthodes d'observation, d'appréciation, de gestion de l'activité physique</li> <li>Attitudes et méthodes coopératives et collaboratives</li> <li>Expression orale visant à évoquer les expériences vécues, à extraire et verbaliser les procédures favorisant la réussite</li> </ul>	EPS

#### Conditions d'atteinte de la capacité

On attend de l'apprenant qu'il soit en capacité d'organiser sa pratique physique, en choisissant des activités singulières, une fréquence, une durée et une intensité, au bénéfice d'une plus grande efficacité motrice dans les activités sportives et artistiques pratiquées, de sa santé, de son bien-être et de son plaisir d'agir.

L'apprenant doit également être en capacité de créer des liens engageant des responsabilités et des intérêts communs en vue d'interagir positivement, efficacement et en sécurité.

#### Attendus de la formation

L'enjeu majeur est de donner du sens à la pratique physique pour que tous l'intègrent dans leur vie quotidienne d'adulte, de manière autonome et ce à long terme. L'enjeu est également de faire vivre des démarches collaboratives permettant de développer et de réinvestir durablement les valeurs de solidarité.

#### **AFLP 1 Efficacité motrice dans les projets de performance individuels et collectifs**

- Développement et gestion des ressources énergétiques, perceptives, décisionnelles, émotionnelles.

- Mobilisation des coordinations techniques en lien avec les APSA

- Développer une culture stratégique et tactique en lien avec les APSA

#### **AFLP 2 Savoir s'entraîner / s'entretenir**

- Procédures d'échauffement et de récupération adaptées aux activités physiques sportives et artistiques

- Concevoir, analyser, réguler son activité et son engagement physique, psychologique, au regard des APSA et des états de forme.

- Création d'habitudes de santé pour son bien-être et pour prévenir certains troubles (TMS, addictions, Troubles de l'alimentation...)

#### **AFLP 3 S'investir dans différents rôles sociaux au sein d'un collectif**

- Communication et expression orale en lien avec sa pratique ou celle d'autres élèves.

- Attitudes et savoir-faire collaboratifs : stratégies d'organisation et de résolution collective

- Tutorat, aide à l'apprentissage : observer, rendre compte, faire des propositions simples

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C4.2 Mettre en œuvre un projet collectif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prise en compte de la commande</li> <li>- Appropriation du projet et implication</li> <li>- Adaptation aux imprévus</li> <li>- Coopération au sein d'un collectif</li> </ul>	Connaissance de l'environnement social, culturel et professionnel  Méthodologie du projet en mode coopératif.  Fonctionnement des groupes et modalités de prises de décision  Connaissance de soi pour agir et se positionner dans un projet coopératif	ESC  Histoire-géographie  EMC  EIE

#### Conditions d'atteinte de la capacité

La capacité est atteinte si l'apprenant parvient, en déployant une stratégie de coopération, à participer activement à une démarche de projet collectif, répondant à une commande

#### Attendus de la formation

##### Connaissance de l'environnement social, culturel et professionnel :

- Identification des opportunités locales
- Identification des partenaires

##### Méthodologie du projet en mode coopératif :

- Co-construction d'un cahier des charges
- Organisation et planification du travail sur un mode coopératif

##### Dynamique de groupe : vecteur de changement, d'innovation et de cohésion :

- Repérage des savoirs, savoir-faire et savoir-être du groupe
- Responsabilité vis-à-vis du groupe et intelligence collective
- Repérage des modes de communication et remédiation aux blocages
- Écoute active et communication au service de l'animation du groupe
- Fonctionnement des groupes et modalités de prises de décision
- Coopération et dynamique collective
- Principes et expériences du fonctionnement démocratique
- Résolution collective de problèmes

Capacité évaluée	Critères d'évaluation	Savoirs mobilisés	Disciplines
<b>C4.3 Conduire une analyse réflexive de son action au sein d'un collectif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Positionnement dans une action collective</li> <li>- Retour objectif sur son action</li> <li>- Projection et transfert dans une situation sociale ou professionnelle future</li> </ul>	Observation du groupe et de la conduite de l'action Identification des compétences psychosociales sollicitées ou acquises  Auto-évaluation continue	ESC  EIE

**Conditions d'atteinte de la capacité**

La capacité est atteinte si l'apprenant parvient à prendre position de manière objective vis-à-vis de la conduite d'un projet (méthode, réponse à la commande, organisation du travail) et à tirer parti de cette expérience dans d'autres situations sociales et professionnelles.

**Attendus de la formation**

Cet enseignement vise à former des citoyens éclairés en permettant à travers l'expérience de l'engagement dans un projet collectif de dépasser les déterminations psychologiques, socio-économiques, culturelles.

**Observation du groupe et de la conduite de l'action :**

- Construction d'un positionnement dynamique (évolutif)

**Identification des compétences psycho-sociales mobilisées :**

- Compétences techniques et compétences relationnelles
- Construction de grille de lecture des soft skills pour les repérer et les articuler

**Évaluation continue de son action au sein du collectif :**

- Évaluation entre pairs
- Auto-évaluation
- Évaluation différentielle ouverte
- Boucles évaluatives (évaluer sans décourager)

# MP1

## Étude opérationnelle du point de vente

### OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

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

### Objectifs du module

**Objectif 1-** Situer le point de vente dans sa zone de chalandise.

**Objectif 2-** Analyser les statuts et attributions des personnels commerciaux en magasin.

**Objectif 3-** Contribuer à la politique commerciale du point de vente.

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

Ce module a pour objectif d'aborder des concepts transversaux à l'ensemble des activités du technicien conseil : les savoirs et savoir-faire mobilisés relèvent donc tout à la fois de la mercatique, de l'économie d'entreprise et de la gestion des ressources humaines. Il permet d'amener les apprenants à situer leur activité de technicien conseil dans la structure de vente en mettant en évidence la polyvalence nécessaire à la réalisation des multiples activités qui lui seront confiées au sein d'une équipe commerciale.

Il convient d'aborder ce module en ayant à l'esprit l'évolution de l'offre vers le multicanal, avec toutes les complémentarités ou concurrences que cela implique. La dimension service de la vente est particulièrement développée en tant que facteur de différenciation qualitatif par rapport à la vente par internet.

Ce module sert de support à l'acquisition de la capacité C6 « répondre aux attentes commerciales du point de vente » en liaison avec les stages et fournit au même titre que les autres modules techniques des outils pour la capacité C5, « élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon ».

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

**Objectif 1-** Situer le point de vente dans sa zone de chalandise

**1.1- Caractérisation du point de vente**

**1.2- Identifier les dynamiques des différents marchés de l'univers du jardin**

**1.3- Positionnement du point de vente au sein de sa zone de chalandise**

**1.4- Étude de la clientèle du point de vente**

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

**2.1- Organisation de l'équipe commerciale du point de vente**

**2.2- Caractéristiques du poste de conseiller vendeur**

**2.3- Mise en œuvre du service à la clientèle et management de la qualité**

**Objectif 3-** Contribuer à la politique commerciale du point de vente

**3.1- Conditions d'approvisionnement**

**3.2- Offre du point de vente**

**3.3- Communiquer et promouvoir l'image du magasin**

**3.4- Fidéliser les clients**

**3.5- Maintenir une veille commerciale et juridique**

# MP2

## Expertise conseil en produits de jardin

### OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

**Cerner une demande d'un client afin de lui proposer des solutions appropriées dans un contexte de durabilité. Le module MP2 s'appuie essentiellement sur l'univers végétal de la jardinerie mais d'autres produits de jardinerie peuvent aussi être abordés (produits du terroir, mobiliers de jardin...).**

### Objectifs du module

- Objectif 1-** Établir un diagnostic technique de la demande du client.
- Objectif 2-** Proposer une solution technique adaptée à la demande du client et dans un contexte de durabilité.
- Objectif 3-** Accompagner le client dans l'aboutissement de son projet avec une démarche écocitoyenne.

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

Ce module permet d'acquérir une méthodologie d'investigation relative à des démarches de diagnostic et d'analyses par le biais de situations concrètes centrées sur le conseil client.

S'appuyant sur une diversité de situations concrètes, ce module permet d'acquérir une méthodologie d'investigation mobilisant les connaissances du végétal (expertise végétale) et concourant, par l'analyse, à l'établissement d'un diagnostic.

Ce module est centré sur le végétal et les produits directement liés au végétal (le cœur du métier). Les autres produits présents sur le lieu de vente (terroir, art de vivre, loisirs créatifs ...) nécessitent principalement des compétences de vente mais ne sollicitent pas la même expertise technique.

En outre, ce module est l'occasion d'aborder le « conseil au client » au travers d'expertises conjointes technique et scientifique que durable.

C'est un module résolument opérationnel, les situations de formation peuvent s'envisager au travers de grandes thématiques comme par exemple :

- z L'aménagement végétalisé
- z Le choix des produits de jardin\*
- z L'implantation
- z La pérennité du végétal dans son environnement

Il importe donc que l'enseignement de ce module s'appuie en permanence sur des situations réelles, et que les modalités pédagogiques laissent une part importante aux mises en situations professionnelles. A cette fin, les ateliers, les espaces de vente, les jardinerie-école des établissements de formation, mais aussi de structures partenaires, sont des supports privilégiés de tout ou partie de l'enseignement de ce module. Il s'appuie de manière privilégiée sur des activités pluridisciplinaires en lien avec des situations pratiques. Les séquences en milieu professionnel participent également à l'atteinte des objectifs de ce module.

Ce module sous-entend un lien fort avec le MP5 qui apporte les connaissances transversales aux deux modules.

\* Jardin tout ensemble végétalisé cohérent extérieur et intérieur (terrasse, bord de fenêtre, pots d'aromatiques dans la cuisine...)

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

**Objectif 1-** Établir un diagnostic technique de la demande du client

**1.1-** S'approprier le contexte de la demande du client par un questionnaire approprié

**1.2-** Analyser les informations recueillies en mobilisant les connaissances relatives au végétal

**Objectif 2-** Proposer une solution technique adaptée à la demande du client dans un contexte de durabilité

**2.1-** Recenser les produits les plus adaptés à la demande

**2.2-** Développer un argumentaire technique pour proposer les produits recensés

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

**3.1-** Guider le client dans la mise en œuvre de la ou des solution(s) proposées

**3.2-** Guider le client pour assurer la pérennité de la ou des solution(s) proposées

**3.3-** Orienter le conseil afin de favoriser une démarche écocitoyenne

# MP3

## Conduite de la vente

### OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

Fidéliser les clients par la qualité de la prestation de vente en appliquant la politique de l'enseigne

### Objectifs du module

- Objectif 1-** Adapter son attitude aux métiers de la vente.
- Objectif 2-** Accueillir et conseiller le client en libre-service assisté.
- Objectif 3-** Conduire une vente.
- Objectif 4-** Exercer des missions complémentaires dans le point de vente.

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

Le conseiller vendeur peut, selon les structures et les rayons d'affectation, exercer des activités différentes :

- z L'accompagnement des clients dans le cadre d'une vente en libre-service assisté.
- z De la vente traditionnelle dans des rayons plus techniques ou en pépinière.

L'objectif de ce module est donc d'initier le futur conseiller vendeur à ces deux méthodes de vente.

Quel que soit son type d'activité dans le point de vente, le conseiller vendeur est membre d'une équipe commerciale qui contribue à l'atteinte des objectifs du point de vente. Au-delà des compétences techniques de vendeur, le développement des compétences comportementales doit être un objectif constant de la formation pour développer l'employabilité et les possibilités d'évolution de carrière des futurs conseillers vendeurs.

Si les concepts clés du comportement d'achat ne sont pas acquis, il convient de les présenter avant de décrire les étapes de la vente.

Deux activités pluridisciplinaires peuvent être envisagées :

- z Une thématique autour des SESG TC et de la technique professionnelle pour affirmer la compétence technico commerciale
- z Une thématique accueil information d'un client en langue étrangère

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

### **Objectif 1-** Adapter son attitude aux métiers de la vente

- 1.1-Découvrir les métiers de la vente
- 1.2- Développer une posture professionnelle
- 1.3-Mobiliser les codes de communication adaptés pour communiquer
- 1.4-Travailler en équipe dans le respect des règles de sécurité

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

- 2.1-Qualifier et approcher le client
- 2.2-Identifier le besoin et répondre aux attentes du client
- 2.3-Accompagner le client dans son achat
- 2.4-Assurer l'entretien du poste de vente

### **Objectif 3-** Conduire une vente

- 3.1-Préparer la vente
- 3.2-Conduire la vente
- 3.3- Assurer le paiement et l'encaissement
- 3.4- Observer et réagir face à des situations problèmes

### **Objectif 4-** Exercer des missions complémentaires dans le point de vente

- 4.1- Participer au service après-vente
- 4.2- Participer à la dynamique commerciale du point de vente ou de son site

# MP4

## Optimisation du fonctionnement du rayon

### OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

Développer l'attractivité et la performance du linéaire dans un univers concurrentiel multicanal

### Objectifs du module

- Objectif 1-** Découvrir les espaces de vente physiques et virtuels.
- Objectif 2-** Assurer la gestion courante du rayon.
- Objectif 3-** Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon.
- Objectif 4-** Mesurer la rentabilité du rayon.

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

Conformément au positionnement du diplôme, ce module poursuit un double objectif :

- z Assurer la maîtrise technique des opérations courantes d'entretien du rayon caractéristiques des postes d'employé de magasin.
  - z Donner des clés d'analyse des choix de merchandising effectués, pour qu'en tant que membre de l'équipe commerciale l'employé puisse être force de proposition auprès du responsable de rayon.
- Pour l'identification des processus de gestion courante du rayon à mettre en œuvre et l'acquisition des gestes professionnels, les situations pratiques en magasin pédagogique sont un élément essentiel pour préparer l'apprenant aux périodes en milieu professionnel et à leur insertion professionnelle.

La découverte de situations en entreprise et des études de cas in situ sont indispensables pour susciter la réflexion des apprenants et les mettre en situation d'acquérir une culture commerciale élargie pour développer leur capacité d'analyse et de proposition.

Les techniques d'implantation pourront être réinvesties dans la conduite de l'animation commerciale. Cette action permettra par ailleurs de prolonger l'étude de la rentabilité des activités commerciales.

Le module MP4 permet d'aborder de façon approfondi la sécurité et la santé au travail.

## Précisions relatives aux objectifs, attendus de la formation

**Objectif 1-** Découvrir les espaces de vente physiques et virtuels

1.1- Situer les différents espaces d'un magasin

1.2- Identifier des logiques de fonctionnement des rayons

**Objectif 2-** Assurer la gestion courante du rayon

2.1- Assurer l'assortiment des rayons

2.2- Etiqueter les produits

2.3- Assurer l'approvisionnement du rayon

2.4- Contrôler la démarque

2.5- Gérer les déchets et les invendus

2.6- Adapter ses pratiques pour travailler en toute sécurité

**Objectif 3-** Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon

3.1- Attribuer le linéaire

3.2- Adapter le mobilier aux spécificités des produits 3.3-

Valoriser l'offre produit par la présentation

**Objectif 4-** Mesurer la rentabilité du rayon

4.1- Indicateurs qualitatifs et quantitatifs de performance du linéaire

4.2- Comptes et résultats d'un rayon

# MP5

## Entretien et valorisation des végétaux sur le lieu de vente

### OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

**Maintenir la qualité des végétaux exposés sur le lieu de vente**

### Objectifs du module

**Objectif 1-** Assurer la réception des végétaux

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

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

**Objectif 4-** Préparer les végétaux achetés par un client

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

Ce module vise à préparer la certification de la capacité C.2 : Maintenir les végétaux en état marchand. Dans ce module, les apprenants acquièrent les connaissances et savoir-faire, contribuant à les rendre capable de limiter les pertes de végétaux présents sur le lieu de vente et de maintenir dans un état loyal et marchand les végétaux exposés pour la vente.

Ce module s'articule sur une approche chronologique en suivant le circuit du végétal au sein du magasin, de la réception à la vente. Il s'appuie sur l'observation et l'étude des réalités professionnelles au fil des saisons. L'exploitation horticole, le magasin de l'atelier de vente, la jardinerie-école sont des lieux privilégiés d'apprentissage ce qui n'exclut les visites chez des professionnels de la filière et des partenariats avec des structures de vente. La réalisation de ce module nécessite de prendre en compte les liens qui existent avec les autres modules techniques et plus particulièrement avec le module MP2 : Expertise conseil en produits de jardin

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

**Objectif 1-** Assurer la réception des végétaux

- 1.1- Vérifier la qualité des végétaux réceptionnés
- 1.2- Valider la conformité des végétaux réceptionnés

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

- 2.1-Décider des priorités pour traiter les lots de végétaux réceptionnés
- 2.2- Choisir le secteur approprié au végétal
- 2.3-Choisir le rayon à l'intérieur d'un secteur
- 2.4- Placer le végétal dans des conditions optimales en veillant aux aspects techniques

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

- 3.1- Observer les végétaux
- 3.2- Analyser la situation pour établir un diagnostic de l'état de santé de végétaux
- 3.3-Intervenir en respectant les règles d'hygiène et de sécurité et selon les principes de durabilité

**Objectif 4-** Préparer les végétaux achetés par un client

- 4.1- Vérifier l'état global de la plante avant de finaliser la vente du linéaire
- 4.2- Réaliser les emballages décoratifs et fonctionnels adaptés

# MP6

## Animation Commerciale

### OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

**Mettre en œuvre des opérations commerciales pour développer les ventes et la notoriété du point de vente**

### Objectifs du module

**Objectif 1-** Proposition d'actions pour enrichir l'expérience client  
**Objectif 2-** Conduite d'une animation commerciale

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

Ce module a pour objectif de permettre aux élèves d'apprendre à réaliser des animations commerciales qui concourent à l'augmentation des ventes mais aussi à la notoriété du point de vente. Sa mise en œuvre pédagogique suppose la conduite de projets permettant d'acquérir une méthodologie d'action en respectant les codes et usages commerciaux. Cette mise en situation professionnelle permet notamment d'aborder la notion de rentabilité à une échelle appréhendable par les apprenants.

A son niveau hiérarchique, le conseiller-vendeur ne détermine pas les objectifs de l'action, il reste cependant force de proposition dans l'équipe du rayon et met en œuvre l'action qui répond à l'objectif fixé.

Certaines de ces actions peuvent porter seulement sur des aménagements matériels, théâtralisation, scénarisation d'espace mais il reste essentiel de mettre les apprenants en situation de vente pour qu'ils puissent appréhender l'intégralité d'une démarche promotionnelle. S'il y a vente, il convient de respecter les règles commerciales et comptables pour les encaissements et la manipulation des fonds.

Si le point de vente peut être un lieu adapté pour réaliser ces actions, il n'est pas le lieu exclusif. Les marchés, foires salons ou autres peuvent constituer des opportunités tout aussi pertinentes pour les conduire.

La mise en œuvre de ces actions, dans un contexte particulier, vise à mobiliser chez les apprenants des compétences techniques en relation client et merchandising mais aussi des compétences communicationnelles, organisationnelles, et de travail en équipe appréciables en situation.

Pour la mise en œuvre de l'action, une semaine de temps scolaire est mobilisée dans le cadre des TPE.

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

**Objectif 1-** Proposition d'actions pour enrichir l'expérience client

1.1-Mise en œuvre d'opérations d'animation du magasin

1.2- Conception et aménagement d'une vitrine

1.3- Accompagnement de l'offre magasin sur internet

**Objectif 2-** Conduite d'une animation commerciale

2.1- Déterminer les objectifs d'une animation commerciale

2.2- Préparer l'opérationnalisation de l'action

2.3- Mettre en œuvre une communication associée à l'opération

2.4- Conduire l'action commerciale

2.5- Établir un bilan de l'action

# SIGLIER



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



**MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

**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  
78 rue de Varenne – 75349 Paris 07 SP

**AVRIL 2024**