

Technicien-conseil vente de produits de jardin

Ces techniciens-nes travaillent en jardinerie ou au rayon spécialisé d'une grande surface. Placés-es sous les ordres d'un supérieur hiérarchique, ils-elles assument seul la vente et le conseil auprès de jardiniers amateurs ou professionnels. Les titulaires de ce bac pro peuvent assurer l'encadrement technique et l'animation d'une équipe de vendeurs.

Ces vendeurs-euses spécialisés-es connaissent tous les produits de la gamme courante (matériel d'arrosage, végétaux d'intérieur ou d'extérieur, engrais, mobilier de plein air, etc.). Ils-elles assurent le stockage et l'étiquetage des articles mais aussi organisent leur rayon en fonction de la stratégie du magasin. Ils-elles connaissent l'ensemble des matériels de produits de jardin, savent les mettre en route et peuvent prendre en charge des démonstrations à la clientèle. Ils-elles entretiennent les végétaux du point de vente en tenant compte de leurs exigences particulières.

Débouchés

Les titulaires de ce bac pro exercent leur activité dans les jardinerie ou dans les rayons de jardinerie des grandes ou moyennes surfaces. Ils-elles peuvent également travailler sur les marchés.

Avec de l'expérience, les diplômés-es peuvent devenir chef-fe de rayon ou responsable commercial-e.

Métiers accessibles :

- Vendeur-euse conseil en jardinerie, fleurs, végétaux et matériel de jardinage
- Technico-commercial-e

Accès à la formation

En 3 ans. Admission de droit en 2^{de} pro : après la classe de 3^e

En 2 ans. Admission conditionnelle en 1^{re} pro : après un CAPA Productions horticoles.

Qualités appréciées : bonne communication, goût du travail en équipe, sens des responsabilités, autonomie.

Statistiques

En 2014, dans l'académie d'Amiens : 7 élèves présentés, 6 admis.

Programme

Disciplines et activités	Horaires hebdomadaires moyens*
Enseignements généraux	
Module 1 Français, Documentation Histoire-géographie, Education socioculturelle	2h 30mn 1h30 1h30
Module 2 : Langue vivante	1h45
Module 3 Education physique et sportive	2h
Module 4 Mathématiques, Informatique, Biologie-écologie, Physique-chimie	2h 30mn 2h 1h15
Enseignements professionnels liés à la spécialité	
Sciences économiques, sociales et de gestion / Gestion commerciale	4h
Sciences économiques, sociales et de gestion / gestion de l'entreprise et de l'environnement	1h30
Sciences et techniques des équipements / agroéquipements	45mn
Agronomie	30mn
Sciences et techniques horticoles	3h15
Sciences et techniques professionnelles	1h
Enseignements à l'initiative de l'établissement	2h
Activités pluridisciplinaires	2h
Total horaires hebdomadaires	30h

* Ces horaires, donnés à titre indicatif, peuvent varier d'un établissement et d'une année à l'autre.

Enseignements professionnels

- **Bases scientifiques et technologiques nécessaires à la commercialisation des produits de jardin :** connaître le fonctionnement d'un écosystème, les principales caractéristiques des végétaux et de leur protection pour proposer des solutions commerciales

adaptées dans le respect de la santé humaine et de l'environnement.

- **Mercatique d'une entreprise commerciale** : actions commerciales et promotionnelles, analyse du marché horticole et de jardinage, politique commerciale de l'entreprise.
- **L'entreprise dans son environnement** : les différents statuts juridiques d'une entreprise, connaître son fonctionnement et s'intégrer au sein de celle-ci.
- **Gestion commerciale d'un espace de vente** : gestion des stocks, maîtrise des documents commerciaux, utilisation d'outils de gestion.
- **Techniques de vente** : aménagement, approvisionnement et présentation des lieux de vente, négociation commerciale, suivi et développement des ventes, animation d'équipe.
- **Les végétaux d'intérieur et de jardin** : identification ; techniques de présentation et entretien des végétaux destinés à la vente ; conseiller le client en fonction des caractéristiques, des exigences et du milieu d'utilisation de ces végétaux ; confection florale et emballage.
- **Les équipements et les fournitures de jardin** : connaissances techniques et/ou technologiques des équipements (matériaux, outils, machines, etc.) et fournitures (produits phytosanitaires, accessoires) permettant de les comparer, de guider le client dans leur utilisation et leur stockage en tenant compte de la santé, de la sécurité et de l'environnement.
- **Les activités pluridisciplinaires** permettent d'aborder une problématique ou une thématique en mobilisant les acquis de différentes disciplines.

Stages (ne concerne pas les apprentis-es)

22 semaines de **périodes de formation en milieu professionnel** réparties comme suit :

- 4 à 8 semaines en Seconde Pro,
- 14 à 16 semaines en Première et Terminale dont 12 semaines prises sur la scolarité.

Une semaine supplémentaire est consacrée à un stage collectif d'éducation à la santé et au développement durable.

Examen

Domaine professionnel :

- **Choix techniques, coeff. 2** : conseiller le client sur les produits de jardin (commercialisation des produits de jardin et mercatique)
- **Expérience en milieu professionnel, coeff. 3** : (dont rapport de stage et soutenance devant un jury)
 - l'entreprise dans son environnement
 - gestion commerciale d'un espace de vente
- **Pratiques professionnelles, coeff. 5** :
 - technique de vente,
 - les végétaux d'intérieur et de jardin,
 - les équipements et les fournitures de jardin,
 - adaptation aux enjeux professionnels particuliers

Domaine général :

- Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde, coeff. 4
- Langue et culture étrangères, coeff. 1
- Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives artistiques et d'entretien de soi, coeff. 1
- Culture scientifique et technologique, coeff. 4

Epreuve facultative (seuls comptent les points au dessus de 10)

Remarque : en fin de 1^{ère} Professionnelle, les élèves de ce bac pro se présentent aux épreuves du BEPA Conseil-vente (facultatif pour les apprentis-es). Les lycéens-nes et apprentis-es continueront leur parcours de bac pro, quel que soit le résultat obtenu à cette certification intermédiaire.

Poursuites d'études

Le bac pro a pour premier objectif l'insertion professionnelle. Mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable.

Par exemple :

- **Brevet de Technicien Supérieur Agricole (BTSA)**
 - Technico-commercial, champ professionnel jardins et végétaux d'ornement.

Où se former en Picardie ?

- **En lycée public** :
 - Lycée horticole, Ribecourt (60)

en savoir +

- www.onisep.fr et www.onisep.fr/amiens
- www.monstageenligne.fr
- <http://agriculture.gouv.fr/Enseignementagricole/>

Consultez les documents* de l'ONISEP :

- Guides régionaux « Après la 3^e », « Après le bac pro »
- Parcours « Les métiers de l'agriculture et de la forêt » ; « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente »
- Diplômes « Du CAP au BTS-DUT » ; « Les bacs pro » ; « Les BTSA-BTS »
- Fiches métiers

* les documents régionaux sont en ligne sur www.onisep.fr/amiens.

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

N'hésitez pas à rencontrer un-e conseiller-ère d'orientation-psychologue.