

BAC PRO Technicien Conseil Vente - univers jardinerie



Vers quels métiers ?

- Conseiller(ère) vendeur(euse) en jardinerie
- Chef de rayon en jardinerie
- Adjoint(e) au manager de rayon

Pré-requis, conditions d'accès

- Être issu d'une 3^{ème}, d'un CAP ou d'une seconde
- Possibilité d'entrée directe en 1^{ère} avec un diplôme de niveau V (CAP, etc)

Examen

- Certification BEPA Conseil vente délivré par le Ministère de l'Agriculture, obtenu à partir de Contrôles en Cours de Formation (CCF)
- Bac Professionnel Technicien Conseil Vente en Produits de jardin délivré par le Ministère de l'Agriculture, obtenu à partir de Contrôles en Cours de formation (CCF) et de 5 épreuves finales
- Certificat de capacité
- RNCP : N°34215 - Certif info : N°106889

Poursuites d'études...

- BTSA Technico-Commercial Jardins et Végétaux d'Ornements
- Autre diplôme de niveau BTS

Quelques chiffres ⁽¹⁾

- 100 % de réussite à l'examen
- A 6 mois après sortis de formation :**
- 67 % : taux d'emploi
- 33 % : taux de poursuite en formation

Tarifs

Nous consulter

Pour l'accessibilité des personnes en situation de handicap

Nous consulter

SITES DE FORMATION

MFR VENANSULT
02 51 07 38 46
mfr.venansault@mfr.asso.fr

MFR SAINT FLORENT DES BOIS
02 51 31 99 99
ireo.st-florent@mfr.asso.fr

DUREE

3 ANS

- rentrée en septembre
- entrée permanente possible tout au long de l'année, nous consulter
- De septembre à juin
- 51 semaines en centre de formation
- 57 semaines en entreprise

RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 à 2 semaines à la MFR
- 1 à 2 semaines en entreprise

STATUT

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans 
(formation gratuite, participation financière pour l'hébergement, la restauration et l'animation)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISES D'ACCUEIL

Jardineries ; Grandes surfaces spécialisées (GSS) ; Pépiniéristes avec point de vente ; Horticulteurs avec point de vente ; LISA – Libre-Service Agricole

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Vente : Conseil client
- Gestion des produits : Commande produits, Réception produits, Mise en rayon, Rotation produits, Inventaire
- Animation commerciale : Entretien des végétaux, mise en avant produits, mise en place de promotion

LA FORMATION EN MFR

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Connaître en détail l'organisation d'une structure commerciale.
- Maîtriser les indices financiers liés au fonctionnement d'une structure commerciale.
- Maîtriser les techniques spécifiques d'entretien des produits commercialisés.
- Maîtriser les techniques de vente, d'approvisionnement et d'étalage.
- Posséder un relationnel équipe et clientèle efficace

MOBILITE INTERNATIONALE :

- Voyage d'étude d'une semaine dans un pays de l'UE.
- Possibilité d'un stage de 4 semaines dans un autre pays de l'UE.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Techniques horticoles (pépinières, marché aux fleurs, serre chaude, phytosanitaire, articles de jardin, engrais, terreaux, motoculture, décoration, etc...)
- Techniques commerciales, gestion commerciale, techniques de vente, législation, mercatique.
- Économie et gestion d'entreprise
- Écologie/biologie

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Français, anglais, mathématiques, informatique, monde contemporain, sciences physiques, éducation socio-culturelle, éducation physique et sportive.

V2.0.0 mai 2020

⁽¹⁾ Moyenne des 2 MFR / Détails et mise à jour sur site Internet

www.formation-alternance-vendee.com