

BAC PRO Technicien Conseil Vente en produits de jardin



Vers quels métiers ?

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

Condition 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

Un tremplin pour...

- Poursuite d'études
- Vie active

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**

- De septembre à juin
- 51 semaines en centre
- 57 semaines en milieu professionnel

RYTHME D'ALTERNANCE

- 1 semaine à la MFR
- 1 semaine 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.

Mise à jour en décembre 2019

www.formation-alternance-vendee.com

 **MFR**
PRO Du CAP au BAC PRO