



ENSEIGNEMENT AGRICOLE
**L'AVENTURE
 DU VIVANT**
 LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE

RÉFÉRENTIEL DE DIPLÔME
Baccalauréat professionnel
 “ Technicien conseil vente
 univers jardinerie* ”



Mentions légales des photos

Lycée horticole le Pin

EPL Merdrignac

<http://photo.agriculture.gouv.fr>

* appellation provisoire

SOMMAIRE



RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS	5
Contexte de l'emploi visé	6
Fiche descriptive d'activités (FDA)	9
Situations professionnelles significatives (SPS)	12
RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	13
Liste des capacités attestées par le diplôme	14
RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	16
Tableau des épreuves	17
Modalités et critères d'évaluation	22
RÉFÉRENTIEL DE FORMATION	25
Présentation et architecture de formation	26
Formation à caractère professionnel	28
Modules de formation	30
Modules généraux	30
Modules professionnels	32
Unités de formation	36
Siglier	57

Arrêté du 23 juillet 2019 portant création et fixant les modalités de délivrance du baccalauréat professionnel « Technicien Conseil Vente univers jardinerie » (TCVUJ)



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 :

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

Le commerce horticole¹ comprend un secteur de gros, un secteur intermédiaire entre production et commerce de détail et un secteur de détail qui approvisionne directement le consommateur final.

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 (GSB) représentent 33 %, des ventes réalisées, suivis par les jardinerie (23 %) les Grandes Surfaces Alimentaires (11 %) et les Libres Services Agricoles (12 %), loin devant le e-commerce (2%)².

L'évolution du marché de la jardinerie progresse régulièrement de 3% par an³.

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 :

- Les grandes surfaces alimentaires : GSA, disposant de points de vente permanents ou occasionnels selon les enseignes.
- 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'agrémentation 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'emplois⁴

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 étude⁵ définit la typologie des consommateurs de végétaux d'ornement selon 6 catégories :

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- enfin 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 web⁶.

◆ 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 polyvalence⁷ 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 :

- vendeur conseil en jardinerie,
- vendeur de végétaux
- vendeur en jardinerie
- vendeur en matériel de jardinage
- 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'ac-

cessoires 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 alternatifs 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 FNMI : 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 :

- au niveau du client : à vendre, conseiller et fidéliser
- 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 :

- Veille prospective du marché local
- Prise en charge du client sur un point de vente
- Organisation du rayon
- Approvisionnement et réception des produits
- Entretien des végétaux
- Entretien des produits exposés ainsi que des espaces de vente
- Promotion des produits du magasin.
- 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
Relation client	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Information du client sur la croissance, le développement et l'entretien d'un végétal ◆ Conseils au client sur l'utilisation de fournitures ou d'équipements ◆ Vente d'un végétal ◆ Vente de matériel ou d'équipement 	Satisfaire et fidéliser le client en lui proposant des produits et des solutions techniques adaptées à ses attentes et ses besoins
Gestion des rayons	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Organisation des linéaires produits ◆ Réception des produits végétaux commandés 	Optimiser l'organisation du rayon ou de l'espace de vente
Animation commerciale d'un espace de vente en jardinerie	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Mise en place d'un décor promotionnel végétalisé ◆ Animation d'un atelier de démonstration ◆ Tenue d'un stand de vente 	Rendre attractif un espace de vente et de conseil et mettre en valeur les produits
Entretien des végétaux exposés	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Revue de détail des végétaux exposés ◆ Préparation des végétaux pour la vente 	Maintenir en état loyal et marchand les végétaux exposés pour la vente et limiter les pertes
Organisation du travail dans le point de vente	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Application des procédures d'organisation du point de vente ◆ Analyse des écarts entre le prévisionnel et les réalisations 	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 :

- *des capacités générales, identiques pour tous les baccalauréats professionnels du ministère chargé de l'agriculture,*
- *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 Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

- C1.1 Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle
- C1.2 Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel
- C1.3 Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer
- C1.4 Argumenter un point de vue
- C1.5 Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie

C2 Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle*

- C2.1 Communiquer à l'oral
- C2.2 Communiquer à l'écrit

C3 Développer sa motricité

C4 Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

- C4.1 Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques
- C4.2 Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome
- C4.3 Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie
- C4.4 Expliquer des enjeux liés au monde vivant

* le niveau d'exigence correspond au niveau B1+ du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

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 fin 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

ÉPREUVES GÉNÉRALES

E1 : LANGUE FRANÇAISE, LANGAGES, ÉLÉMENTS D'UNE CULTURE HUMANISTE ET COMPRÉHENSION DU MONDE			
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
C1- Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles			
C1.1- Identifier les principaux enjeux de la communication médiatisée et interpersonnelle	CCF	1	MG1
C1.2- Exploiter une recherche d'informations en réponse à un besoin professionnel, social ou culturel			
C1.3- Utiliser des techniques et des références littéraires, culturelles ou artistiques pour s'exprimer			
C1.4- Argumenter un point de vue	2		
C1.5- Interpréter des faits ou événements sociaux du monde actuel à l'aide des outils de l'histoire et de la géographie	EPT	1	

E2 : LANGUE ET CULTURE ÉTRANGÈRES			
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
C2- Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle	CCF	1	MG2

E3 : MOTRICITÉ, SANTÉ ET SOCIALISATION PAR LA PRATIQUE DES APSA			
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
C3- Développer sa motricité	CCF	1	MG3

E4 : CULTURE SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE			
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
C4- Mettre en œuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques			
C4.1- Résoudre des problèmes en mobilisant des outils et des raisonnements mathématiques	EPT	1,5	MG4
C4.2- Utiliser les technologies de l'information et de la communication de manière raisonnée et autonome	CCF	2,5	
C4.3- Expliquer des faits scientifiques à l'aide des outils et des raisonnements de la physique et de la chimie			
C4.4- Expliquer des enjeux liés au monde vivant			

ÉPREUVES PROFESSIONNELLES

E5 : CHOIX TECHNIQUES			
CAPACITÉ(S) À CERTIFIER	MODALITÉ(S)	COEFF(S)	MODULE(S)
C5- Élaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon			
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)
C6- Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente			
C6.1- Réguler son activité par des échanges avec sa hiérarchie	EPT	3	MP1
C6.2- 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)
C7- Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier C7.1- Conseiller un client C7.2- Réaliser une vente	CCF	5	MP2 MP3 MP4 MP5 MP6
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 C9.1- Animer des opérations de promotion des produits C9.2- Aménager des espaces de vente promotionnels			
C10- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers			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 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde	C1	écrit	4	MG1
E2 : Langue et culture étrangères	C2	oral	1	MG2
E3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSA	C3	pratique	1	MG3
E4 : Culture scientifique et technologique	C4	écrit	4	MG4
E5 : Choix techniques	C5	écrit	2	Modules professionnels
E6 : Expérience en milieu professionnel	C6	oral + dossier écrit	3	MP1
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 à deux épreuves facultatives. Elles permettent de vérifier l'atteinte de toutes les capacités globales du référentiel de compétences.

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 certificatifs en cours de formation (CCF) pour les scolaires, les apprentis et les stagiaires de la formation continue inscrits dans un établissement habilité à la mise en œuvre du CCF.

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

Définition de l'épreuve E1

Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde

Elle valide la capacité C1.

Elle est affectée du coefficient 4.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose :

- d'une épreuve ponctuelle terminale écrite en deux parties de 2 heures chacune :
- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de français,
- une partie affectée du coefficient 1, dont la correction est effectuée par les enseignants d'histoire et géographie,
- de 3 CCF affectés du coefficient 1.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale écrite en deux parties de 2 heures chacune :

- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de français,
- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants d'histoire et géographie.

Définition de l'épreuve E2

Langue et culture étrangères

L'épreuve valide la capacité C2.

Elle est affectée du coefficient 1.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle comprend 2 CCF évaluant les 5 activités langagières.

Pour les candidats hors CCF, elle prend la forme d'une épreuve orale d'une durée maximale de 20 minutes.

Les candidats disposent de 20 minutes pour la préparation.

L'épreuve atteste du niveau B1+ du CECRL.

Définition de l'épreuve E3

Motricité, santé et socialisation par la pratique des APSA

L'épreuve valide la capacité C3.

Elle est affectée du coefficient 1.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose de 3 CCF à partir de 3 APSA différentes choisies dans une liste définie au niveau national et régional.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve pratique qui porte sur 1 APSA choisie dans une liste définie au niveau national et régional.

Définition de l'épreuve E4

Culture scientifique et technologique

L'épreuve valide la capacité C4.

Elle est affectée d'un coefficient 4.

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle se compose :

- d'une épreuve ponctuelle terminale écrite de deux heures, affectée du coefficient 1,5, dont la correction est effectuée par les enseignants de mathématiques,
- de 3 CCF affectés du coefficient 2,5.

Pour les candidats hors CCF, elle se compose d'une épreuve ponctuelle terminale écrite en deux parties de 2 heures chacune :

- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de mathématiques,
- une partie affectée du coefficient 2, dont la correction est effectuée par les enseignants de physique-chimie et de biologie-écologie.

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 E6 valide la capacité C6 « 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 :

- 10 minutes de présentation par le candidat
- 15 minutes d'entretien avec les examinateurs.

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

Les examinateurs sont :

- un enseignant de sciences et techniques horticoles,
- un enseignant de Sciences Economiques Sociales et de Gestion - Gestion commerciale,
- 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 :

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

- un enseignant de sciences économiques, sociales et de gestion commerciale (SESG/GC),
- un enseignant de sciences et techniques horticoles,
- 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
C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon	U5	E5 (choix technique) EPT écrite 2h30
C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente	U6	E6 (Expérience en milieu professionnel) ETP orale (25 min) à partir d'un document écrit
C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	U7	CCF constitutif de E7
C8 Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie	U8	CCF constitutif de E7
C9 Animer un point de vente en jardinerie	U9	CCF constitutif de E7
C10 S'adapté à des enjeux professionnels particuliers	U10	CCF constitutif de E7

RÉFÉRENTIEL DE FORMATION





PRÉSENTATION ET ARCHITECTURE DE FORMATION

Modules d'enseignement général

MG1 : Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde	308h
MG2 : Langue et culture étrangères	98h
MG3 : Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives et artistiques	112h
MG4 : Culture scientifique et technologique	280h

Modules d'enseignement professionnel (hors pluridisciplinarité)

MP1 : Etude opérationnelle du point de vente	112h
MP2 : Expertise conseil en produits de jardin	168h
MP3 : Conduite de la vente	98h
MP4 : Optimisation du fonctionnement du rayon	84h
MP5 : Entretien et valorisation des végétaux sur le lieu de vente	84h
MP6 : Animation Commerciale	56h
MAP : Module d'adaptation professionnelle	56h

Activités pluridisciplinaires

Horaire affecté au domaine professionnel	112h
--	------

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

Stage collectif éducation à la santé et au développement durable **1 semaine**

Le stage collectif éducation à la santé et au développement durable d'une durée d'une semaine, ou son équivalent fractionné, 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.
- Il s'articule avec les modules MG3 et MG4 dont certains objectifs sont aussi liés au respect de la santé.

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.

Quant au développement durable, il 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.

Le 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 du stage collectif.

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

Enseignements à l'initiative de l'établissement 112h

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.

Orientations proposées :

- 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...
 - orientation, projet individuel et professionnel de l'élève, aide à la réussite, aide individualisée...
- Ces enseignements participent de l'individualisation de la formation.

Horaires

La répartition des horaires par discipline est l'objet d'un arrêté spécifique "grille horaire" pour la voie scolaire.

Enseignements facultatifs et unités facultatives

Chaque apprenant peut choisir de suivre 1 ou 2 enseignements/unités facultatifs en classe de 1ère ou terminale. Il se présente à l'épreuve ou aux épreuves en CCF correspondantes.

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 ou langues et cultures régionales ou langue des signes française
- Hippologie et équitation
- Pratiques professionnelles et projets
- Pratiques physiques et sportives
- Pratiques sociales et culturelles : pratiques culturelles et artistiques ou technologies de l'informatique et du multimédia

L'Unité facultative de mobilité valide les résultats d'une période de formation effectuée en milieu professionnel dans un Etat 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.

L'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 56 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 participent à la sensibilisation aux bonnes pratiques professionnelles (déontologie commerciale, protection de l'environnement, ...).

La formation professionnelle compte les modules professionnels suivants :

Les modules professionnels

- 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 :

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

La formation professionnelle présente des modalités pédagogiques particulières

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

Les activités pluridisciplinaires sont réparties autour des thématiques suivantes :

- Analyse qualité de l'offre et du service en magasin
- Raisonnement d'un assortiment et du choix de fournisseurs
- Entretien de vente en langue étrangère
- Entretien de vente mobilisant les techniques professionnelles
- Démarche agroécologique, écocitoyenne : évolution des solutions techniques et pratiques de jardinage

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 l'action envisagée.

La formation en milieu professionnel

La formation en milieu professionnel représente 14 à 16 semaines, sur les deux années du cycle terminal, dont 12 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 12 prises sur la scolarité) préparent en particulier, aux épreuves E6 et E7.

Parmi celles-ci :

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

Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde

Objectif général du module

Mobiliser des éléments d'une culture humaniste pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel

OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> Analyser, comparer, produire des discours écrits et oraux, développer sa culture littéraire et son esprit critique 	Français	112
<ul style="list-style-type: none"> Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel 	ESC	84
<ul style="list-style-type: none"> Analyser et interpréter des faits historiques et géographiques pour comprendre le monde 	Histoire-Géographie	84
<ul style="list-style-type: none"> Répondre à un besoin d'information professionnel ou culturel en mobilisant la connaissance de l'information - documentation 	Documentation	28

MODULE MG2

Langue et culture étrangères

Objectif général du module

Communiquer en langue étrangère dans des situations sociales et professionnelles en mobilisant des savoirs langagiers et culturels.

OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE	
<ul style="list-style-type: none"> Comprendre la langue orale S'exprimer à l'oral en interaction S'exprimer à l'oral en continu, Comprendre la langue écrite S'exprimer par écrit 	Langue vivante	98	
} dans des situations sociales et professionnelles			

Niveau B1+ (utilisateur indépendant de niveau seuil) du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

MODULE MG3
Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives et artistiques
Objectif général du module

Acquérir des connaissances et construire des compétences motrices pour devenir un citoyen physiquement et socialement éduqué.

OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mobiliser ses ressources et développer son intelligence motrice par la diversité des activités physiques, sportives artistiques ▪ Gérer sa vie physique et sociale en vue d'entretenir sa santé et d'assurer sa sécurité ▪ Accéder au patrimoine culturel des activités physiques et sportives 	EPS	112
Ces objectifs s'appuient sur les finalités des programmes de l'EPS affichées dans les textes officiels du ministère de l'Éducation Nationale et du ministère chargé de l'Agriculture.		

MODULE MG4
Culture scientifique et technologique
Objectif général du module

Mobiliser des éléments d'une culture scientifique et technologique pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.

OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mobiliser des techniques et des concepts mathématiques liés aux domaines statistique-probabilités, algèbre-analyse et géométrie pour résoudre des problèmes dans des champs d'applications divers 	Mathématiques	112
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour mesurer des enjeux liés au monde vivant en matière d'environnement, d'alimentation et de santé 	Biologie-Écologie	70
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour analyser, interpréter et utiliser des informations liées aux propriétés de l'eau, des solutions aqueuses, des bio-molécules, de quelques systèmes mécaniques en équilibre et de certaines formes d'énergies 	Physique chimie	70
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Raisonner l'utilisation des outils informatiques et s'adapter à l'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) 	Informatique	28



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"> Situer le point de vente dans sa zone de chalandise 	Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)	112
<ul style="list-style-type: none"> Analyser les statuts et attributions des personnels commerciaux en magasin 		
<ul style="list-style-type: none"> Contribuer à la politique commerciale du point de vente 		

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"> Établir un diagnostic technique de la demande du client 	Biologie-Ecologie	42
<ul style="list-style-type: none"> Proposer une réponse technique adaptée à la demande du client 	Sciences et techniques horticoles (STH)	112
<ul style="list-style-type: none"> Accompagner le client dans l'aboutissement de son projet avec une démarche écocitoyenne 	Sciences et techniques des équipements (STE)	28

MODULE 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	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adapter son attitude aux métiers de la vente 	Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)	98
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accueillir et conseiller le client en libre-service assisté 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conduire une vente 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Exercer des missions complémentaires dans le point de vente 		

MODULE 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	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Découvrir les espaces de vente physiques et virtuels 	Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)	84
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer la gestion courante du rayon 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mesurer la rentabilité du rayon 		

MODULE 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	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Assurer la réception des végétaux 	Sciences et techniques horticoles (STH)	84
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organiser la mise en rayon du végétal dans des conditions optimales 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intervenir sur les végétaux afin de maintenir une présentation valorisante dans un contexte de durabilité 		
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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"> Proposition d'actions pour enrichir l'expérience client 	Sciences et techniques horticoles (STH) Sciences économiques, sociales et de gestion - Gestion commerciale (SESG-GC)	14
<ul style="list-style-type: none"> Conduite d'une animation commerciale 		42

MODULE D'ADAPTATION PROFESSIONNELLE (MAP)		
Conduite de la vente		
Objectif général du module		
<p>S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</p> <p>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.</p> <p>Il est essentiel que le MAP cible une compétence professionnelle formulée sous forme de capacité et ne se contente pas de cibler une thématique.</p>		
OBJECTIFS DU MODULE	DISCIPLINE	HORAIRE
<ul style="list-style-type: none"> Permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte des établissements 	Sciences et techniques professionnelles	56
<ul style="list-style-type: none"> Ouvrir la formation dans des domaines reflétant la diversité des activités 		

RÉPARTITION DES HORAIRES DE PLURIDISCIPLINARITÉ			
Thématiques à adapter par les équipes pédagogiques en fonction du contexte local.			
THÈMES INDICATIFS	MODULES	DISCIPLINES	HORAIRE ÉLÈVE
▪ Analyse qualité de l'offre et du service en magasin ¹	MP1	SESG-GC, STH	14
▪ Raisonement d'un assortiment et du choix de fournisseurs ²	MP1	SESG-GC, STH	14
▪ Entretien de vente en langue étrangère ³	MP3	SESG-GC, LV	14
▪ Entretien de vente mobilisant les techniques professionnelles.	MP2 MP3 MP5	SESG-GC, STH, STE	14
▪ Préparation de l'animation commerciale	MP6	SESG-GC	14
▪ Démarche écocitoyenne et évolution des solutions techniques et pratiques de jardinage	MP2 MP5	Biologie-écologie	28
▪ A définir par l'équipe pédagogique pour conduire une activité en lien avec le développement durable			14 HNA
TOTAL			112

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

Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde

OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

Mobiliser des éléments d'une culture humaniste pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.

Objectifs du module

- Objectif 1-** Analyser, comparer, produire des discours écrits et oraux, développer sa culture littéraire et son esprit critique.
- Objectif 2-** Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel.
- Objectif 3-** Analyser et interpréter des faits historiques et géographiques pour comprendre le monde.
- Objectif 4-** Répondre à un besoin d'information professionnel ou culturel en mobilisant la connaissance de l'information- documentation.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Le module d'enseignement général « Langue française, langages, éléments d'une culture humaniste et compréhension du monde » a pour finalité la maîtrise de l'expression orale et écrite, l'acquisition de connaissances, de valeurs et de langages communs.

Il doit permettre à l'élève, l'apprenti et l'adulte en formation :

- d'exprimer un jugement respectueux d'autrui,
 - de réfléchir sur le monde d'aujourd'hui,
 - de se confronter avec la production artistique d'hier et d'aujourd'hui, d'ici et d'ailleurs.
- Le module MG1 aide à la formation d'opinions raisonnées, et favorise l'ouverture au monde et à la culture.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Objectif 1- Analyser, comparer, produire des discours écrits et oraux, développer sa culture littéraire et son esprit critique

L'enseignement du français en baccalauréat professionnel vise à atteindre les trois objectifs suivants :

- entrer dans l'échange oral : écouter, réagir, s'exprimer ;
- entrer dans l'échange écrit : lire, analyser, écrire ;
- devenir un lecteur compétent et critique : confronter des savoirs et des valeurs

1.1- Écrire pour soi et pour les autres

1.1.1- Résumer, rendre compte, expliquer, justifier

1.1.2- Produire des écrits à finalité professionnelle

1.1.3- Rédiger un discours argumentatif, prendre en compte la thèse adverse, énoncer un point de vue, le soutenir par des arguments, conclure (sujets de société, d'actualité, confrontation de valeurs)

1.1.4- Pratiquer l'écriture d'invention

1.1.5- Respecter les codes de la langue écrite, utiliser des procédés stylistiques

1.2- Échanger à l'oral : s'exprimer, écouter, réagir

1.2.1- Mettre en voix (théâtre, poésie)

1.2.2- Reformuler, exposer, débattre

1.2.3- Exprimer un point de vue nuancé (les valeurs d'aujourd'hui et d'autrefois)

1.2.4- Maîtriser les procédés de la parole efficace (élocution, rhétorique)

1.3- Devenir un lecteur actif et critique

1.3.1- Mettre des œuvres en relation avec leur contexte historique (combats et engagements des XVIIIe, XIXe et XXe siècles)

1.3.2- Confronter sur une question de société des débats d'époques différentes

1.3.3- Analyser la dimension symbolique d'un personnage, d'une situation, d'une œuvre (mythes...)

1.3.4- S'interroger à partir de textes, d'œuvres, sur soi-même et son rapport au monde

1.3.5- Repérer, identifier et apprécier des procédés d'écriture

Objectif 2- Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel

L'enseignement de l'éducation socioculturelle repose sur trois composantes distinctes et complémentaires :

- la communication interpersonnelle à finalité sociale et professionnelle,
- la communication médiatisée,
- l'éducation artistique.

Il a pour finalité de :

- développer les capacités de relation favorisant l'insertion sociale et professionnelle,
- préparer à une participation active, éclairée et exigeante à la vie sociale, civique et culturelle par une meilleure maîtrise de l'information et de son traitement médiatique,
- sensibiliser à l'action culturelle par l'acquisition d'une culture artistique et par la réalisation de productions mobilisant des capacités de création, d'imagination et de socialisation.

2.1- Observer et analyser des situations de communication interpersonnelle pour améliorer ses relations sociales et professionnelles

2.1.1- Identifier les différents éléments d'une situation de communication

2.1.2- Mesurer l'importance du non-verbal dans la communication humaine

2.1.3- Diagnostiquer les difficultés à communiquer pour y remédier

2.1.4- Se préparer à différents types d'entretiens

2.1.5- Savoir intervenir dans différents types de réunions

2.2- Identifier les enjeux de la communication médiatisée pour se situer dans la vie sociale, civique et culturelle

2.2.1- Acquérir des méthodes de lecture de l'image

2.2.2- Analyser la diffusion de masse de l'information par les médias

2.2.3- Débattre du rôle des médias du point de vue éthique et civique et des enjeux citoyens de la nécessité de s'informer

2.3- Pratiquer une approche concrète du fait artistique

2.3.1- S'initier à des formes d'expression artistique et à leurs évolutions contemporaines

2.3.2- Analyser une œuvre artistique

2.3.3- Réaliser une production culturelle et artistique

Objectif 3- Analyser et interpréter des faits historiques et géographiques pour comprendre le monde

Cet objectif permet d'appréhender des faits s'inscrivant dans le temps et l'espace, ce qui contribue à l'élaboration d'une pensée plus autonome.

On utilise des supports variés et des documents de nature différente (cartes, textes, documents iconographiques, etc.).

On veille à favoriser l'expression orale et écrite.

3.1- Étudier la France aux XIXe et XXe siècles

3.1.1- Distinguer les évolutions sociales en France de 1830 à 1970 : « Être ouvrier(e) en France de 1830 à 1970 » ou « Le monde rural en France du début du XIXe siècle à 1970 » ou « La République et le fait religieux depuis 1880 ».

3.2- Étudier la France dans l'Union européenne

3.2.1- Appréhender l'idée de l'Europe au XXème siècle

3.2.2- Caractériser la France dans l'Union européenne : "Les espaces productifs" ou "Les mobilités de la population"

3.2.3- Identifier les territoires en France et dans l'Union européenne

3.3- Étudier le monde au XXe siècle et au début du XXIe siècle

3.3.1- Caractériser les relations internationales depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale

3.3.2- Distinguer et interpréter les formes et les conséquences de la décolonisation

3.3.3- Caractériser l'évolution de la France depuis 1939

3.4- Étudier les territoires et la mondialisation

3.4.1- Analyser les flux et les réseaux de la mondialisation

3.4.2- Identifier les pôles, les aires de puissance et les périphéries

3.4.3- Cultures et mondialisation

Objectif 4- Répondre à un besoin d'information professionnel ou culturel en mobilisant la connaissance de l'information - documentation

4.1- Décrypter l'information et son organisation dans la société contemporaine

4.1.1- Identifier le besoin d'information

4.1.2- Réaliser une typologie de l'information et du document

4.1.3- Structurer ces éléments dans le contexte d'un système d'information documentaire (espace ressource, base de données, Web) au travers de l'analyse d'exemples concrets appartenant à la sphère culturelle ou professionnelle

4.2- Traiter l'information pour un usage ciblé contribuant à la compréhension du relativisme culturel du monde contemporain (recherche, analyse et communication)

4.2.1- Pratiquer de manière raisonnée la recherche documentaire (besoin, collecte et traitement de l'information)

4.2.2- Évaluer la qualité de l'information collectée (pertinence, validité, fiabilité)

4.2.3- Structurer l'information en vue de sa diffusion (réécriture, référencement, classement)

4.2.4- Se constituer une culture informationnelle au travers de l'élaboration d'un produit documentaire en relation avec les autres disciplines (document scriptovisuel, revue de presse, sitographie, dossier documentaire simplifié...)

MG2

Langue et culture étrangères

OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

Communiquer en langue étrangère dans des situations sociales et professionnelles en mobilisant des savoirs langagiers et culturels.

Objectifs du module

Objectif 1- Comprendre la langue orale.

Objectif 2- S'exprimer à l'oral en interaction.

Objectif 3- S'exprimer à l'oral en continu.

Objectif 4- Comprendre la langue écrite.

Objectif 5- S'exprimer par écrit.

} dans des situations sociales et professionnelles

Niveau B1+ (utilisateur indépendant de niveau seuil) du Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Les enseignements de langues contribuent à l'enrichissement du rapport aux autres. Ils préparent ainsi à la mobilité dans un espace européen et international élargi.

On propose des supports et des activités permettant d'utiliser la langue dans des situations diverses, liées aux domaines professionnels, à la culture ou à la civilisation des pays dont on étudie la langue.

L'enseignement doit se fonder sur des situations de communication, dans lesquelles l'activité de l'apprenant est centrale.

On privilégie l'approche dite actionnelle : la langue est utilisée pour effectuer des tâches et mener à bien des projets proches de ceux que l'on peut réaliser dans la vie réelle. Cette démarche – dans laquelle l'usage des technologies de l'information et de la communication est aussi naturel qu'indispensable – donne du sens aux apprentissages car elle permet de mieux comprendre l'intérêt et la finalité des étapes conduisant à la réalisation d'une tâche communicative précise.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Le module de langue vivante a pour objectif d'amener l'apprenant au degré élevé du niveau seuil, B1+ tel que défini par le Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues.

Les cinq activités langagières doivent toutes faire l'objet d'un entraînement dans le cadre des formations mais il convient d'accorder une place plus importante aux trois compétences de l'oral : compréhension, expression en continu et expression en interaction.

MG3

Motricité, santé et socialisation par la pratique des activités physiques, sportives et artistiques

OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

Acquérir des connaissances et construire des compétences motrices pour devenir un citoyen physiquement et socialement éduqué.

Objectifs du module

Objectif 1- Mobiliser ses ressources et développer son intelligence motrice par la diversité des activités physiques, sportives et artistiques

Objectif 2- Gérer sa vie physique et sociale en vue d'entretenir sa santé et d'assurer sa sécurité

Objectif 3- Accéder au patrimoine culturel des activités physiques et sportives

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

La finalité est de permettre une diversité d'expériences motrices et culturelles. Les enseignements d'EPS sont structurés selon deux ensembles de compétences :

Compétences propres à l'EPS, de dimension motrice

- réaliser une performance motrice maximale mesurable à une échéance donnée,
- se déplacer en s'adaptant à des environnements variés et incertains,
- réaliser une prestation corporelle à visée artistique ou acrobatique,
- conduire et maîtriser un affrontement individuel et collectif,
- réaliser et orienter son activité physique en vue de son développement (cette compétence devient un passage obligé de formation en baccalauréat professionnel).

Compétences méthodologiques et sociales

- s'engager lucidement dans la pratique de l'activité,
- respecter les règles de vie collective et assumer les différents rôles liés à l'activité,
- savoir utiliser différentes démarches pour apprendre à agir efficacement.

A des fins de diversification, il est attendu qu'au moins quatre compétences propres à l'EPS et les trois compétences méthodologiques et sociales organisent l'offre de formation. Quatre APSA au moins sont à programmer pour répondre à ces exigences.

Les niveaux d'acquisition propres au baccalauréat professionnel s'appuient sur le référentiel de compétences attendues dans le programme de l'EPS diffusé dans les textes officiels du ministère de l'Éducation Nationale et du ministère chargé de l'Agriculture.

L'enseignement peut être mené en lien avec le projet pluridisciplinaire d'éducation à la santé.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Objectif 1- Mobiliser ses ressources et développer son intelligence motrice par la diversité des activités physiques, sportives et artistiques (APSA)

- 1.1- Accéder à la diversité des activités physiques, sportives et artistiques
- 1.2- S'engager dans les apprentissages pour enrichir sa motricité et la rendre efficace
- 1.3- Atteindre des niveaux de pratique optima en adéquation avec son potentiel physique et son profil moteur
- 1.4- Développer l'image et l'estime de soi pour construire sa relation aux autres

Objectif 2- Gérer sa vie physique et sociale, en vue d'entretenir sa santé et d'assurer sa sécurité

- 2.1- Expliquer les mécanismes biologiques en jeu lors des APSA
- 2.2- Mettre en relation la pratique physique et sportive, la physiologie de l'effort et la mécanique du mouvement
- 2.3- Raisonner une alimentation équilibrée, adaptée à l'effort
- 2.4- Analyser les comportements et attitudes efficaces dans le cadre de la préservation de la santé
- 2.5- Pratiquer une activité et en analyser les effets sur soi
- 2.6- Connaître et maîtriser les risques

Objectif 3- Accéder au patrimoine culturel des activités physiques et sportives

Origine, évolution, diversité des pratiques, cadre réglementaire, éthique...

MG4

Culture scientifique et technologique

OBJECTIF GÉNÉRAL DU MODULE

Mobiliser des éléments d'une culture scientifique et technologique pour se situer et s'impliquer dans son environnement social et culturel.

Objectifs du module

- Objectif 1-** Mobiliser des techniques et des concepts mathématiques liés aux domaines statistique-probabilités, algèbre-analyse et géométrie pour résoudre des problèmes dans des champs d'applications divers.
- Objectif 2-** Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour mesurer des enjeux liés au monde vivant en matière d'environnement, d'alimentation et de santé
- Objectif 3-** Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour analyser, interpréter et utiliser des informations liées aux propriétés de l'eau, des solutions aqueuses, des bio-molécules, de quelques systèmes mécaniques en équilibre et de certaines formes d'énergies
- Objectif 4-** Raisonner l'utilisation des outils informatiques et s'adapter à l'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Les enseignements de ce module concourent à la formation intellectuelle, professionnelle et citoyenne des élèves.

En baccalauréat professionnel, on se propose de compléter les acquis de la seconde professionnelle en vue d'enrichir la culture scientifique et technologique des apprenants.

Les démarches pédagogiques mises en œuvre ont pour objectifs :

- de former à l'activité mathématique et scientifique par la mise en œuvre des démarches d'investigation et d'expérimentation,
- de donner une vision globale des connaissances scientifiques et de leurs applications,
- de former à une utilisation raisonnée des outils technologiques, mathématiques et scientifiques,
- de permettre d'exercer un esprit critique par rapport aux enjeux liés au monde vivant (environnement, alimentation et santé), à l'impact des TIC sur la société, à l'information scientifique.

On s'efforce de contextualiser les supports de formation en fonction des secteurs professionnels et de s'appuyer sur des situations et exemples concrets.

Présentation du module, conditions d'atteinte des objectifs

Objectif 1- Mobiliser des techniques et des concepts mathématiques liés aux domaines statistique-probabilités, algèbre-analyse et géométrie pour résoudre des problèmes dans des champs d'applications divers

L'utilisation des calculatrices graphiques et de l'outil informatique est une obligation dans la formation. Ces outils permettent d'une part d'expérimenter, de conjecturer, de construire et d'interpréter des graphiques, et d'autre part d'alléger ou d'automatiser certains calculs numériques et algébriques.

1.1- Traiter des données et interpréter un résultat statistique, gérer des situations simples relevant des probabilités

- 1.1.1- Interpréter des indicateurs de tendance centrale (mode, classe modale, moyenne et médiane) et de dispersion (étendue, écart type et écart interquartile) pour des séries statistiques à une variable
- 1.1.2- Analyser des tableaux de contingence pour deux variables qualitatives (degré de dépendance entre deux variables qualitatives)
- 1.1.3- Décrire quelques expériences aléatoires simples (tirages aléatoires avec ou sans remise dans une urne,...) et effectuer des calculs de probabilités (événement élémentaire, événement contraire, événements incompatibles, réunion et intersection d'événements, équiprobabilité)
- 1.1.4- Déterminer la probabilité conditionnelle d'un événement par rapport à un événement de probabilité non nulle
- 1.1.5- Utiliser des tableaux et des arbres comme outils de démonstrations

1.2- Mobiliser des compétences en algèbre et en analyse pour résoudre des problèmes concrets

- 1.2.1- Résoudre un problème concret dont la situation est modélisée par une suite arithmétique ou géométrique.
- 1.2.2- Résoudre algébriquement et graphiquement une équation du second degré à une inconnue et déterminer le signe du polynôme associé
- 1.2.3- Utiliser la représentation graphique de fonctions, ou leur expression algébrique, pour résoudre des équations et des inéquations
- 1.2.4- Maîtriser graphiquement la notion de nombre dérivé (coefficient directeur de la tangente à une courbe) et utiliser la dérivation pour étudier les variations de fonctions (fonctions polynômes de degré inférieur ou égal à 3, fonctions homographiques)
- 1.2.5- S'approprier les représentations graphiques des fonctions logarithme népérien et exponentielle; utiliser les propriétés de ces fonctions ; étudier des fonctions du type x^{geax}
- 1.2.6- Déterminer l'intégrale d'une fonction et l'interpréter géométriquement dans le cas d'une fonction positive

1.3- Utiliser la géométrie comme support dans des pro-

blèmes d'algèbre et d'analyse

Objectif 2- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour mesurer des enjeux liés au monde vivant en matière d'environnement, d'alimentation et de santé

Pour atteindre cet objectif, l'enseignement de biologie-écologie repose sur des notions relatives au monde vivant et à son fonctionnement aux différentes échelles, du niveau cellulaire à celui du système planétaire.

A travers les situations et exemples étudiés, sont donc apportées les connaissances fondamentales relatives à l'organisation et à la physiologie des organismes vivants. Une vision intégrée du fonctionnement de l'organisme humain (anatomie, physiologie) est également construite.

2.1- Apprécier l'influence des activités humaines sur les milieux dans une perspective de développement durable

- 2.1.1- Identifier les composantes écologiques des milieux : composantes abiotiques, reconnaissance des êtres vivants, éléments de systématique, particularités écologiques d'un écosystème
- 2.1.2- Analyser le fonctionnement des milieux : situation et place dans le territoire, identification et dynamique de la biodiversité, fonctionnement des écosystèmes
- 2.1.3- Identifier des impacts des activités anthropiques sur l'environnement
- 2.1.4- Justifier des actions humaines sur l'environnement dans une perspective de développement durable : prévention des risques, préservation et valorisation des espaces, gestion des ressources

2.2- Identifier l'impact de facteurs de l'environnement sur la santé humaine

- 2.2.1- Présenter des impacts de différents facteurs environnementaux sur la santé humaine : facteurs de risques, effets physiopathologiques
- 2.2.2- Identifier des moyens de prévention
- 2.2.3- Expliquer des mécanismes de lutte

2.3- Montrer l'impact de l'alimentation sur la santé humaine

- 2.3.1- Expliquer les principes de base d'une alimentation équilibrée : besoins de l'organisme, aliment source d'énergie, adaptation de la ration alimentaire, fonction de nutrition
- 2.3.2- Décrire des risques et des maladies d'origine alimentaire : toxi-infections, déséquilibres et troubles du comportement alimentaire, allergies, intolérances
- 2.3.3- Raisonner les conséquences des choix alimentaires : comportements alimentaires, incidences écologiques, problèmes éthiques

Objectif 3- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour analyser, interpréter et utiliser des informations liées aux propriétés de l'eau, des solutions aqueuses, des bio-molécules, de quelques systèmes mécaniques en équilibre et de certaines formes d'énergies

3.1- Acquérir des savoirs et analyser des informations liées aux propriétés de l'eau et des solutions aqueuses

- 3.1.1- Définir et utiliser les caractéristiques physico-chimiques de l'eau et des solutions aqueuses (conductivité, concentrations molaires et massiques des espèces dissoutes, pH, TH)
- 3.1.2- Interpréter les résultats d'une fiche d'analyse d'eau (paramètres de qualité d'une eau) ; caractériser les sources de pollution des eaux
- 3.1.3- Déterminer des quantités de matière par des dosages colorimétriques et pH-métriques de solutions acido-basiques (préparations des solutions, techniques expérimentales, exploitations)

3.2- S'approprier des savoirs liés aux bio-molécules présentes dans les aliments

- 3.2.1- Présenter une classification générale des bio-molécules (glucides, lipides, protéines) ; situer et nommer les plus courantes dans cette classification
- 3.2.2- Écrire les formules brutes et semi-développées des bio-molécules courantes
- 3.2.3- Indiquer les phénomènes physico-chimiques responsables de la dégradation des aliments ; préciser quelques techniques mises en œuvre pour préserver leur qualité sanitaire
- 3.2.4- Connaître la fonction et le résultat de l'hydrolyse des bio-molécules présentes dans les aliments lors de la digestion

3.3- S'approprier des concepts et des lois liées à l'étude de quelques formes d'énergie et de leurs applications technologiques

- 3.3.1- Caractériser une action mécanique par une force ; déterminer les conditions d'équilibre d'un solide
- 3.3.2- Définir et calculer un travail, une énergie (mécanique, thermique et de rayonnement) ; donner des exemples liés à ces formes d'énergie et à leur transformation (machines thermiques, frigorifiques...).
- 3.3.3- Définir les grandeurs caractéristiques des courants continus et alternatifs ; énoncer et utiliser les lois fondamentales du courant continu
- 3.3.4- Caractériser et calculer une puissance et une énergie électrique en courant continu et alternatif (coût de fonctionnement d'une installation électrique)

Objectif 4- Raisonner l'utilisation des outils informatiques et s'adapter à l'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)

4.1- Analyser un problème pour le résoudre à l'aide d'un ensemble d'outils informatiques

- 4.1.1- Effectuer une analyse préalable (données disponibles, données à calculer et/ou traitements à réaliser)
- 4.1.2- Mettre en œuvre de manière raisonnée des logiciels et des fonctionnalités adaptées, pour répondre à un besoin identifié :
 - de traitement d'informations (gestion pertinente de documents longs et composites, élaboration de feuilles de calcul nécessitant l'utilisation de fonctions logiques et des fonctionnalités de base de données, outils de localisation géographique, outils professionnels spécifiques) ;
 - de communication (présentation assistée par ordinateur, outils de travail collaboratif).

4.2- Identifier les évolutions des TIC et leurs enjeux à partir d'un exemple caractéristique

Approche des éléments technologiques, perspectives d'usage dans le domaine professionnel du secteur ou dans la vie quotidienne, impacts sociétaux.

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 concurrence 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 durable.

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

- L'aménagement végétalisé
- Le choix des produits de jardin*
- L'implantation
- 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, l'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 questionnement 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 :

- L'accompagnement des clients dans le cadre d'une vente en libre-service assisté.
- 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 :

- Une thématique autour des SESG TC et de la technique professionnelle pour affirmer la compétence technico commerciale
- 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 :

- Assurer la maîtrise technique des opérations courantes d'entretien du rayon caractéristiques des postes d'employé de magasin.
- 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 C8.2 : 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 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 marchandisage 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

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

Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
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

Août 2019

AGRICULTURE.GOUV.FR



ALIMENTATION.GOUV.FR