

# BAC PRO

# Technicien Vente Conseil

## Option Produits de jardins

Niveau 4 Délivré par le Ministère de l'Agriculture  
RNCP 34215 enregistré le 16/07/2025



### OBJECTIFS

Maîtriser les techniques générales de vente et de marketing.  
Devenir des spécialistes en vente de produits de jardin.

### VOTRE PROFIL

- Savoir communiquer dans un contexte social et professionnel.
- Mettre en œuvre des savoirs et savoir faire scientifiques et techniques.
- Situer l'entreprise dans son environnement professionnel.
- Communiquer en situation professionnelle.
- S'adapter à des enjeux professionnels.
- Gérer et s'organiser.

### LE MÉTIER

Le technicien-conseil travaille en jardinerie. Ces activités consistent à :

- prendre en charge les produits horticoles et de jardinage, de leur arrivée au magasin jusqu'à leur vente (réception des produits, entretien des végétaux, mise en rayon, étiquetage);
- participer à l'approvisionnement, l'entretien et à l'animation de la surface de vente;
- vendre, conseiller et fidéliser le client;

### LES DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Vendeur conseiller en produit de jardin
- Responsable de rayon
- Technico-commercial
- Attaché commercial
- Employé de service après-vente
- Vendeur spécialisé en produits



LA BRETONNIÈRE  
CFA AGRICOLE

Renseignements

CFA La Bretonnière  
67 rue du Séquoia  
77120 CHAILLY EN BRIE  
01.64.75.87.50

Pour effectuer une candidature  
scannez ce QR Code



### LES ATOUTS DE LA FORMATION

Une formation proche du territoire  
Mobilités internationales  
Internat sur place

### DURÉE DE LA FORMATION

2 ou 3 ans  
En apprentissage

# BAC PRO

## Technicien Vente Conseil



### OBTENTION DE L'EXAMEN

- 60% par contrôle continu en Cours de Formation (CCF).
- 40% lors des épreuves ponctuelles terminales en fin de scolarité.
- Soutenance orale d'un dossier professionnel.

### CONTENU DE LA FORMATION

- 38 semaines au CFA soit 1330 heures sur 2 ans, 56 semaines en entreprise.

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- C1 Construire son raisonnement autour des enjeux du monde actuel
- C2 Débattre à l'ère de la mondialisation
- C3 Développer son identité culturelle
- C4 Agir collectivement dans des situations sociales et professionnelles

#### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- C8 Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie
- C9 Animer un point de vente en jardinerie
- C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

### FINANCEMENT ET REMUNERATION

Une formation rémunérée de 2 ans, 60 % du temps en entreprise et 40 % au CFA. La formation est entièrement financée par les OPCO.

Rémunération apprenti	-de 18 ans	18-20ans	21-25 ans
1ère année	27% du SMIC	43% du SMIC	53% du SMIC
2ème année	39% du SMIC	51% du SMIC	61% du SMIC
3ème année	55% du SMIC	67% du SMIC	78% du SMIC

Dans le respect de la réglementation en vigueur  
Entrées/sorties permanentes

### POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS Technico commerciale.
- Licence professionnelle commerce et distribution.

### CONDITIONS D'ACCÈS

- Avoir entre 15 ans et 29 ans.
- Sortir de 3ème ou d'un diplôme équivalent ou supérieur.
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Modalité d'accueil pour les publics à besoins éducatifs particuliers

### MODALITES D'INSCRIPTION

- Entretien de recrutement
- Candidature à déposer
- Dossier d'inscription complet