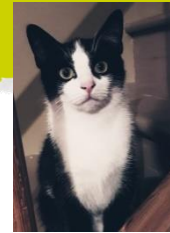




# Bac Professionnel TCV

## Technicien Conseil Vente

### En alternance



Le Bac Pro Technicien Conseil Vente s'adresse à des jeunes :

- Attirés vers les métiers de la vente et du commerce en unité commerciale, en jardinerie-animalerie.
- Qui désirent acquérir une qualification professionnelle dans les domaines de la vente

Taux de réussite BEPA  
VENTE 2019 :  
**100%**  
Bac Pro : 33%

## PROGRAMME

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ✓ Français
- ✓ Langue vivante : anglais,
- ✓ Histoire Géographie
- ✓ Mathématiques
- ✓ Biologie
- ✓ Physique Chimie
- ✓ Education Physique et Sportive
- ✓ Connaissance du monde contemporain
- ✓ Hygiène et protection de la santé
- ✓ Education socioculturelle

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ✓ Bases scientifiques et technologiques nécessaires à la commercialisation de tous produits y compris de jardinerie
- ✓ Module Animalerie
- ✓ Mercatique
- ✓ L'entreprise dans son environnement
- ✓ Gestion commerciale d'un espace de vente
- ✓ Technique de vente
- ✓ Acquisition des connaissances liées à la spécialité de vente de produits de jardin
- ✓ Les équipements et fournitures de jardins et de loisirs
- ✓ Travaux pratiques : Business Game, Certiphyto
- ✓ Module d'adaptation professionnelle : organisation d'un marché de producteurs
- ✓ **3 semaines de stage à l'étranger**

Pour optimiser la réussite aux examens :

- Epreuves de BEPA et BAC blancs
- Suivi et accompagnement individualisé



## ORGANISATION

### CONDITIONS D'ACCÈS À LA FORMATION :

- ✓ En 3 ans après la 3ème avec préparation du BEPA « Conseil Vente »
- ✓ En 2 ans après un CAP ou un BEP de la même spécialité ou une Seconde Générale ou une seconde professionnelle
- ✓ Formation en alternance ou en apprentissage

### DUREE :

- ✓ Cycle de formation sur 3 ans : contrôle continu et épreuves terminales
- ✓ Sur 3 ans, 60 semaines de stages et 1900 heures de formation en centre

### EXAMENS PRESENTES :

- ✓ BEPA « Technicien Conseil Vente » en fin de première
- ✓ BAC PRO TCV

### HEBERGEMENT - RESTAURATION :

- ✓ Accueil en internat et/ou demi-pension

### FINANCEMENT:

- ✓ Possibilité de bourse de l'enseignement agricole

*Les + de la MFR du Blayais : le contrat d'apprentissage peut être signé à n'importe quel moment de l'année de formation. Un accompagnement à la recherche et à la signature du contrat pour les élèves le souhaitant.*

### PLANNING 2020-2021 :

- Rentrée 2<sup>nd</sup>e TCV : 27 /08/20
- Rentrée 1<sup>ère</sup> TCV : 31/08/20
- Rentrée Terminale TCV : 31/08 /20

### RESPONSABLES FILIERES :

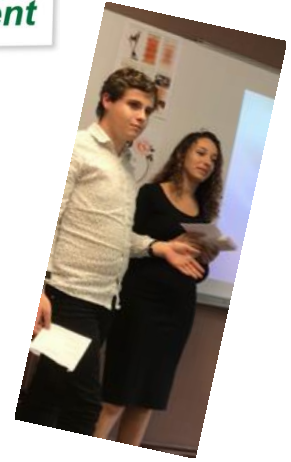
Salim AHMED  
[salim.ahmed@mfr.asso.fr](mailto:salim.ahmed@mfr.asso.fr)

Monique TAURINES  
[monique.taurines@mfr.asso.fr](mailto:monique.taurines@mfr.asso.fr)

TEL : 05.57.42.65.15

## LIEUX DE STAGE

- ✓ Magasins de sport, parfumerie
- ✓ Jardinerie
- ✓ Animalerie, boutiques
- ✓ Grandes surfaces de bricolage avec option jardinage
- ✓ Fleuristerie, producteurs ....
- ✓ Grandes surfaces (hyper/supermarché)
- ✓ ...



## COMPÉTENCES REQUISES

Champs de compétences	Situations Professionnelles Significatives	Finalités
Gestion des stocks, des approvisionnements et mise en rayon des marchandises	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion des flux de marchandises de la commande à la mise en rayon</li> <li>• Contrôle et suivi de la qualité de la marchandise de la réception à sa vente</li> <li>• Préparation, organisation et animation du rayon ou de l'espace de vente</li> <li>• Gestion et promotion du rayon ou de l'espace de vente</li> </ul>	Optimiser l'organisation du rayon ou de l'espace de vente
Application des techniques de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil du client</li> <li>• Conseil et offre au client</li> <li>• Conclusion de la(des) vente(s)</li> </ul>	Faire une vente en adéquation avec le besoin du client et les objectifs du magasin
Adéquation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sensibilisation, information, conseil et formation des clients</li> <li>• Utilisation d'outils de vente à distance</li> </ul>	Proposer des solutions commerciales en réponse à différents segments de clients en cohérence avec le développement durable
Communication et travail en équipe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Animation de son équipe</li> <li>• Bilan de la rentabilité des activités commerciales</li> </ul>	Entretenir des relations avec la hiérarchie et l'équipe en respectant les consignes et les textes en vigueur pour atteindre les objectifs de vente
Réalisation d'opérations spécifiques aux points de vente de produits de jardin	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Information, conseil au client sur l'utilisation des produits horticoles et de jardinage</li> <li>• Réalisation les principales opérations techniques nécessaires à l'entretien, la préparation et la vente des végétaux</li> </ul>	Entretenir et rendre attractif un espace de vente et de conseil

## DÉBOUCHÉS

- La vie active : Technicien conseil, vendeur, responsable de rayon, marchandiseur, acheteur, commerçant, responsable de magasin, attaché commercial, adjoint des ventes.
- Poursuite d'études : BTS Technico-commercial, Diplôme Universitaire de Technologie, etc ...

**Exemple code ROME fiche métier : D1301 - Management de magasin de détail / D1209 - Vente de végétaux / D1210 - Vente en animalerie / D1503 - Management/gestion de rayon produits non alimentaires**



Accessible pour les personnes à mobilité réduite

## CONTACT

### MFR du Blayais

4 impasse du Merle - 33390 ST MARTIN LACAUSSADE

Tel : 05.57.42.65.15

Fax : 05.57.42.05.27

Mail : [mfr.blaye.rgpd@gmail.com](mailto:mfr.blaye.rgpd@gmail.com)

Site : [www.mfrblaye.fr](http://www.mfrblaye.fr)

