



BAC PRO TCV UJ

TECHNICIEN CONSEIL VENTE

UNIVERS DE LA JARDINERIE

MISE À JOUR : AVRIL 2025

PARCOURS DIPLOME DE NIVEAU IV

Le **Bac Pro TCV UJ** s'adresse aux jeunes attirés par le **commerce** et la **vente**, avec une spécialisation en jardinerie. Il permet d'acquérir les **compétences commerciales** et la **connaissance des produits** nécessaires au métier de **Technicien Conseil-Vente**. À la **MFR du Blayais**, ce cursus offre **une ouverture à l'international**, un **accompagnement personnalisé** pour l'**insertion professionnelle** ou la **poursuite d'études**, ainsi que la recherche d'un **contrat d'apprentissage**.



DÉBUT DE LA FORMATION

➔ Rentrée prévisionnelle : Début Septembre 2025

PUBLIC VISÉ

- ➔
- Tout jeune souhaitant travailler dans le milieu de la Vente
 - Pour les personnes en situation de handicap, un accompagnement spécifique peut être engagé pour faciliter leur parcours en appui avec le référent handicap.

LIEU



- MFR-CFA du Blayais, 4 impasse du Merle, 33390 SAINT-MARTIN-LACAUSSADE
- Entreprise(s) d'alternance

PRÉ-REQUIS

Entrée en BAC PRO classe de 2nde:

- Après une 3ème générale, SEGPA, prépa pro, avec avis favorable pour rentrer en 2nde pro
- Sur réorientation après une classe de 2nde pro ou générale
- Après une 3e EA en MFR ou établissement

Entrée en BAC PRO classe de Terminale:

- Après la classe de 1ère pro de la spécialité du Bac Pro visé
- Après une 1ère pro des métiers en cohérence avec la spécialité
- Après une 1ère pro d'une autre spécialité ou une 1ère générale ou une 1ère technologique sous dérogation du ministère

Entrée en BAC PRO classe de 1ère :

- Après une 2nde pro des métiers en cohérence avec la spécialité
- Après une 2nde générale sous dérogation du ministère
- Après un CAP de la même spécialité
- Après un CAP d'une autre spécialité sous dérogation du ministère
- Sur réorientation sur classe de 1ère ou autre
- Après une 1ère pro d'une autre spécialité, d'une 1ère générale ou 1ère technologique sous dérogation du ministère

DURÉE



- Cycle sur 3 ans en Contrôle Continu de Formation (CCF) | en présentiel
- **Rythme prévisionnel** : 1 ou 2 semaines en centre, 1 ou 2 semaines en entreprise
- **Formation théorique** : 1 900 heures - Formation pratique : 60 semaines

DÉLAIS D'ACCÈS

- ➔ Réponse d'admissibilité immédiate à l'issue du RDV (obtention d'un rdv sous un délai moyen de 15 jours ou lors d'une Porte Ouverte)

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- ✓ **GESTION DES STOCKS, DES APPROVISIONNEMENTS ET MISE EN RAYON DES MARCHANDISES** : optimiser l'organisation du rayon ou de l'espace de vente
- ✓ **APPLICATION DES TECHNIQUES DE VENTE** : 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** : Proposer des solutions commerciales en réponse à différents segments de clients en cohérence avec le développement durable
- ✓ **COMMUNICATION ET TRAVAIL EN ÉQUIPE** : 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** : entretenir et rendre attractif un espace de vente et de conseil

CONTENU DE LA FORMATION

- ➔ **Enseignement général | Module Général (MG)**
 - **MG 1** : Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel
 - **MG 2** : L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation
 - **MG 3** : Développer son identité culturelle
 - **MG 4** : Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales
- ➔ **Enseignement professionnel | Module Professionnel (MP)**
 - **MP 5** : Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit de rayon
 - **MP 6** : Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
 - **MP 7** : Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
 - **MP 8** : Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie
 - **MP 9** : Animer un point de vente en jardinerie
- ➔ **Module Adaptation Professionnel (MAP)**
 - **MAP** : S'adapter à des enjeux professionnels particuliers



ALLOCATION DE STAGE

- **2nde** : 6 semaines / 10 € jour, soit 300 € annuel *
 - **1ère** : 12 semaines / 15 € jour soit 900 € annuel *
 - **Terminale** : 8 semaines / 20 € jour soit 800 € annuel *
- *soumis à justificatif

STRUCTURES PROFESSIONNELLES (FORMATION PRATIQUE)

- **VENTE & CONSEIL** : accueil, écoute, argumentation, fidélisation.
- **CONNAISSANCE DES PRODUITS** : végétaux, outillage, soins aux plantes.
- **MISE EN VALEUR COMMERCIALE** : mise en rayon, étiquetage, promotions, animation.
- **GESTION DU POINT DE VENTE** : stock, commandes, encaissement, hygiène/sécurité.
- **SAVOIR-ÊTRE** : autonomie, contact client, rigueur, esprit d'équipe.
- **POINT DE VENTE - COMMERCE - PETITS COMMERCE DE DÉTAILS - JARDINERIE - ANIMALERIE**

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- ✓ Technicien conseil
- ✓ Vendeur
- ✓ Responsable de rayon
- ✓ Marchandiseur
- ✓ Acheteur
- ✓ Commerçant
- ✓ Responsable de magasin
- ✓ Attaché commercial
- ✓ Adjoint des ventes



ÉVALUATION

- L'examen du BAC PRO TCV est validé en contrôle continu en cours de formation et par les épreuves terminales en fin de cycle. Préparation à l'examen via des entraînements réguliers (2 examens blancs écrits et oraux). Un temps de synthèse et de régulation est prévu chaque début et fin de période de formation à la MFR entre le responsable de classe et le groupe. Un bilan intermédiaire et un bilan final sont organisés.

PASSERELLES ET DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Si vous avez la volonté de poursuivre vos études après le Bac PRO TCV, le plus courant est :

BTS :

- MCO (Management Commercial Opérationnel)
- NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)
- Certificats de spécialisation dans le secteur du commerce/vente
- Technico-Commercial Animalerie et Jardinerie
- Titre Professionnel Négociateur Technico-Commercial...

Exemples métiers (Code ROME) :

- D1301 – Management de magasin de détail
- D1209 – Vente de végétaux
- D1210 – Vente en animalerie
- D1503 – Management/gestion de rayon produits non alimentaires

After

100% d'insertion dans l'emploi et 54% d'insertion dans le métier

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La MFR est dotée des équipements suivants :

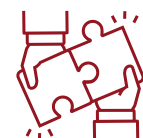
- Salles de cours équipées de tableau blanc interactif,
- Vidéoprojecteur interactif
- Salles informatiques équipées
- Classes mobiles
- Plateau technique pour les travaux pratiques
- Laboratoire de physique chimie
- Gymnase
- Caisse | Sumup



Chaque séquence pédagogique s'appuie sur des cours magistraux, jeux de rôle, conduite de projets, semaine thématique, des visites pédagogiques, interventions. Les entreprises supports de formation sont visitées par le formateur qui accompagne l'apprenant. La formation associe solidement l'établissement employeur à la construction des compétences professionnelles de chaque apprenant. Suivi personnalisé en entreprise et centre de formation.

LES + DE LA MFR DU BLAYAIS

- Livret d'accompagnement individualisé de l'apprenant, suivi et accompagnement individualisé, bacs blancs pour se préparer à l'examen
- Projets divers tout au long de la formation



Apprentissage :

- Le contrat d'apprentissage peut être signé à n'importe quel moment de l'année de formation de 1ère et/ou de Terminale avec un minimum restant de 25% de formation au CFA. Un accompagnement à la recherche et à la signature du contrat pour les apprenants le souhaitant.
- Visite en entreprise par le responsable de classe.

Erasmus :

- Mobilité Européenne : 2 semaines de stage à l'étranger dans le cadre d'Erasmus (soumis à l'accord de l'employeur)

VALIDATION DE LA FORMATION

- Les candidats sont présentés aux épreuves terminales du BAC PRO TCV UJ organisées dans un établissement défini par la DRAAF. Chaque candidat reçoit une convocation pour chaque épreuve. Le BAC PRO est obtenu sur une moyenne de 10 à l'ensemble des épreuves terminales + CCF.

MODALITÉS D'ACCÈS

- Sur RDV avec la Direction ou un membre de l'équipe pédagogique
- Satisfaire aux prérequis
- Remplir et retourner complet le dossier d'inscription
- Rentrée sous réserve de places disponible jusqu'au 31 octobre 2025 (candidature hors-délai : RDV avec la Direction pour étude du dossier)

AUTRES INFOS...



- 50% de réussite sur 8 présentés



FINANCEMENT

- Possibilité de Bourse Nationale de l'Enseignement Agricole



HÉBERGEMENT / RESTAURATION

- **Accueil en internat (pension complète)**
 - 4 nuits (lundi - mardi - mercredi - jeudi)
- **Accueil en 1/2 pension**
 - 5 repas (lundi - mardi - mercredi - jeudi-vendredi)

RESPONSABLES DE LA FILIÈRE

Mélinda SEGUIN (diplôme niveau 6 : Licence Sciences Humaines et Sociales) :
melinda.seguin@mfr.asso.fr / 05.57.42.65.15

MONITEURS, ANIMATEURS ET INTERVENANTS

Cette formation est assurée par une équipe pédagogique permanente, dynamique et motivée, composée de formateurs certifiés à la dispense de la conduite des formations en alternance. Co-construction et évolution des compétences professionnelles à acquérir grâce à un travail de co-pilotage avec les professionnels rattachés à la formation.

ASSISTANT ADMINISTRATIF

Angeline COUPERNOT : angeline.coupernot@mfr.asso.fr

RÉFÉRENT HANDICAP

Sylvie DROCHON : sylvie.drochon@mfr.asso.fr

CHARGÉE DE DÉVELOPPEMENT ET RELATION ENTREPRISE / RÉFÉRENT HANDICAP FORMATION PROFESSIONNELLE

Céline STEINDORF : celine.steindorf@mfr.asso.fr

RÉFÉRENT APPRENTISSAGE

Mélinda SEGUIN : melinda.seguin@mfr.asso.fr
Géraldine RÊTE : mfr.blaye@mfr.asso.fr

RÉFÉRENT MOBILITÉ : Catherine MARAN : catherine.maran@mfr.asso.fr



MFR DU BLAYAIS

4 Impasse du Merle, 33390 Saint-Martin Lacaussade 05 57 42 65 15

ACCÈS

A10/RN 137 Bac Blaye-
Lamarque Bus TransGironde 430,
431 Navette gratuite pour les
internes le vendredi et le lundi
Blaye-MFR Parking



ERASMUS+MFR.
L'ADDITION GAGNANTE
POUR TES ÉTUDES!



☎ 05 57 42 65 15

✉ mfr.blaye@mfr.asso.fr

📍 4 Impasse du Merle, 33390 Saint-Martin-Lacaussade

🌐 www.mfrblaye.fr

Etablissement privé sous contrat avec le ministère de l'Agriculture au titre de la mission de service public