

## BAC PRO TCVUJ

<b>Public concerné, nombre,</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Personne ayant un projet professionnel dans le commerce horticole et/ou animalier</li><li>• Personne motivée par une formation en alternance</li><li>• Formation accessible aux personnes en situation de handicap</li></ul>
<b>Prérequis</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Entrée en Seconde</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Sortir d'une classe de 3<sup>ème</sup> générale, technologique ou professionnelle</li></ul></li><li>• <b>Entrée en Première</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Sortir d'une Seconde professionnelle Conseil Vente</li><li>○ Sortir d'une autre Seconde professionnelle (avec dérogation de la DRAAF)</li><li>○ Sortir d'une Seconde générale</li></ul></li></ul>
<b>Durée, modalités</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Un statut scolaire</li><li>• Une durée de 3 ans (Seconde – Première – Terminale)</li><li>• 56 semaines de formation à la MFR (1 960 heures de formation) et 64 semaines de stage</li><li>• 35 heures hebdomadaires</li></ul>
<b>Dates et délais d'accès</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Début de formation le 01 septembre 2025</li><li>• Inscription jusqu'au 31 décembre 2025</li></ul>
<b>Lieu(x)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• MFR DE CHAUMONT - 393 Montée de la Marnière - 38 780 EYZIN-PINET</li></ul>
<b>Les types d'entreprises</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Une entreprise de distribution de végétaux d'ornement et/ou de produits de jardin</li><li>• Une entreprise ayant une activité animalière</li></ul>
<b>Objectifs de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Acquérir des compétences commerciales (vendre, conseiller et fidéliser la clientèle / participer à l'approvisionnement, à l'entretien et à l'animation de la surface de vente)</li><li>• Maîtriser les connaissances techniques, le relationnel client, l'argumentaire et la gamme de produits vendus</li><li>• Développer l'autonomie, l'employabilité, le sens critique et la capacité d'analyse</li><li>• Savoir travailler en équipe</li></ul>
<b>Contenu de la formation</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Des modules professionnels</b><ul style="list-style-type: none"><li>○ Techniques de vente</li><li>○ Environnement du point de vente et merchandising du produit</li><li>○ Produits de jardin</li><li>○ Etude opérationnelle du point de vente</li><li>○ Expertise conseil en produits de jardin</li><li>○ Optimisation du fonctionnement du rayon</li><li>○ Entretien et valorisation des végétaux sur le lieu de vente</li><li>○ Animation commerciale</li><li>○ Animalerie (EIE)</li></ul></li><li>• <b>Des modules généraux</b> (Seconde, Première et Terminale)<ul style="list-style-type: none"><li>○ Français, Histoire-Géographie et Education Socio-Culturelle</li><li>○ Mathématiques, Physique-Chimie, Biologie-Ecologie et Informatique</li><li>○ Langue et Culture étrangères (Anglais)</li><li>○ Sport, Santé et Sécurité au Travail</li></ul></li></ul>

<p><b>Modalités pédagogiques</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pédagogie de l'alternance qui s'appuie sur le vécu en entreprise</li> <li>• Cours théoriques et pratiques en lien avec le plan de formation</li> <li>• Salles informatique et de Travaux Pratiques (Fleuristerie)</li> <li>• Vidéoprojecteur</li> <li>• Animalerie pédagogique</li> <li>• Parc paysager de 3 ha (reconnaissance des végétaux) et animalerie pédagogique</li> <li>• Mise en œuvre de projets collectifs (MAP et EIE)</li> </ul>		
<p><b>Modalités d'évaluations</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôles en Cours de Formation (CCF - Modules généraux et professionnels) : 62,5% du diplôme</li> <li>• Epreuves Terminales (3 écrits pour les modules généraux / 1 écrit et 1 oral professionnels) : 37,5% du diplôme</li> </ul>		
<p><b>Compétences / capacités professionnelles visées</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon</li> <li>• Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente</li> <li>• Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier</li> <li>• Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie et animalerie</li> <li>• Animer un point de vente en jardinerie et animalerie</li> <li>• S'adapter à des enjeux professionnels particuliers</li> <li>• Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle</li> </ul>		
<p><b>Coûts par participant</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Scolarité 800,00 €</li> <li>• Cotisation annuelle et abonnement Lien 110,00 €</li> <li>• Assurance accidents du travail et mobilité 126,00 €</li> </ul> <p>Possibilité d'internat (138 euros /semaine) ou de ½ pension (43 euros /semaine)</p>		
<p><b>Formateurs, animateurs et intervenants</b></p>	<p>La formation est placée sous le contrôle du responsable de la filière et d'une équipe de formateurs professionnels qui interviennent dans le processus d'acquisition des compétences</p>		
<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conventions de stage et visites en entreprise</li> <li>• Carnet de liaison (MFR et lieux de stage)</li> <li>• Cahier d'émargement (apprenants et formateurs)</li> <li>• Evaluations - Bulletins semestriels - Entretiens individuels</li> <li>• Rencontres parents/formateurs</li> </ul>		
<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<p>Certification finale du diplôme BAC PRO TCV UJ (niveau 4)  <b>Session 2023-2024</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taux de rupture 0 %</li> <li>• Taux de présentation à l'examen : 100 %</li> <li>• Taux de réussite à l'examen 100 %</li> <li>• Taux d'insertion globale dans l'emploi : 90 %</li> <li>• Taux de satisfaction : 93%</li> </ul>		
<p><b>Passerelles et débouchés possibles</b></p>	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p style="text-align: center;"><b>Débouchés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendeur conseil en jardinerie ou animalerie</li> <li>• Vendeur de végétaux ou acc</li> <li>• Vendeur en jardinerie ou animalerie</li> <li>• Vendeur en matériel de jardinage</li> <li>• Vendeur pépiniériste</li> </ul> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p style="text-align: center;"><b>Poursuites d'études</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC)</li> <li>• BTS Management commercial opérationnel (MCO)</li> </ul> </td> </tr> </table>	<p style="text-align: center;"><b>Débouchés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendeur conseil en jardinerie ou animalerie</li> <li>• Vendeur de végétaux ou acc</li> <li>• Vendeur en jardinerie ou animalerie</li> <li>• Vendeur en matériel de jardinage</li> <li>• Vendeur pépiniériste</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Poursuites d'études</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC)</li> <li>• BTS Management commercial opérationnel (MCO)</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Débouchés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendeur conseil en jardinerie ou animalerie</li> <li>• Vendeur de végétaux ou acc</li> <li>• Vendeur en jardinerie ou animalerie</li> <li>• Vendeur en matériel de jardinage</li> <li>• Vendeur pépiniériste</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Poursuites d'études</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC)</li> <li>• BTS Management commercial opérationnel (MCO)</li> </ul>		
<p><b>Responsable de l'action, contact</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable de la filière commerce : M. Hervé CHARMEAU  <a href="mailto:herve.charmeau@mfr.asso.fr">herve.charmeau@mfr.asso.fr</a></li> <li>• Contact administratif : M<sup>me</sup> Alette LAGRINI  <a href="mailto:ayette.lagrini@mfr.asso.fr">ayette.lagrini@mfr.asso.fr</a></li> </ul>		