

BAC PRO TCVUJ

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

<p>Modalités pédagogiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pédagogie de l'alternance qui s'appuie sur le vécu en entreprise • Cours théoriques et pratiques en lien avec le plan de formation • Salles informatique et de Travaux Pratiques (Fleuristerie) • Vidéoprojecteur • Animalerie pédagogique • Parc paysager de 3 ha (reconnaissance des végétaux) et animalerie pédagogique • Mise en œuvre de projets collectifs (MAP et EIE) 		
<p>Modalités d'évaluations</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôles en Cours de Formation (CCF - Modules généraux et professionnels) : 62,5% du diplôme • Epreuves Terminales (3 écrits pour les modules généraux / 1 écrit et 1 oral professionnels) : 37,5% du diplôme 		
<p>Compétences / capacités professionnelles visées</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon • Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente • Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier • Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie et animalerie • Animer un point de vente en jardinerie et animalerie • S'adapter à des enjeux professionnels particuliers • Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle 		
<p>Coûts par participant</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Scolarité 800,00 € • Cotisation annuelle et abonnement Lien 110,00 € • Assurance accidents du travail et mobilité 126,00 € <p>Possibilité d'internat (138 euros /semaine) ou de ½ pension (43 euros /semaine)</p>		
<p>Formateurs, animateurs et intervenants</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>Suivi de l'action</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conventions de stage et visites en entreprise • Carnet de liaison (MFR et lieux de stage) • Cahier d'émargement (apprenants et formateurs) • Evaluations - Bulletins semestriels - Entretiens individuels • Rencontres parents/formateurs 		
<p>Evaluation de l'action</p>	<p>Certification finale du diplôme BAC PRO TCV UJ (niveau 4) Session 2023-2024</p> <ul style="list-style-type: none"> • Taux de rupture 0 % • Taux de présentation à l'examen : 100 % • Taux de réussite à l'examen 100 % • Taux d'insertion globale dans l'emploi : 90 % • Taux de satisfaction : 93% 		
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<table border="0"> <tr> <td data-bbox="395 1597 965 1877"> <p>Débouchés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vendeur conseil en jardinerie ou animalerie • Vendeur de végétaux ou acc • Vendeur en jardinerie ou animalerie • Vendeur en matériel de jardinage • Vendeur pépiniériste </td> <td data-bbox="965 1597 1528 1877"> <p>Poursuites d'études</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC) • BTS Management commercial opérationnel (MCO) </td> </tr> </table>	<p>Débouchés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vendeur conseil en jardinerie ou animalerie • Vendeur de végétaux ou acc • Vendeur en jardinerie ou animalerie • Vendeur en matériel de jardinage • Vendeur pépiniériste 	<p>Poursuites d'études</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC) • BTS Management commercial opérationnel (MCO)
<p>Débouchés</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vendeur conseil en jardinerie ou animalerie • Vendeur de végétaux ou acc • Vendeur en jardinerie ou animalerie • Vendeur en matériel de jardinage • Vendeur pépiniériste 	<p>Poursuites d'études</p> <ul style="list-style-type: none"> • BTSA Technico-Commercial Univers Jardin et Animaux de Compagnie (UJAC) • BTS Management commercial opérationnel (MCO) 		
<p>Responsable de l'action, contact</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable de la filière commerce : M. Hervé CHARMEAU herve.charmeau@mfr.asso.fr • Contact administratif : M^{me} Alette LAGRINI ayette.lagrini@mfr.asso.fr 		