



**RESPONSABLES DE FILIÈRE**  
Tél\_05 57 42 65 15

Salim AHMED\_  
salim.ahmed@mfr.asso.fr

Mélinda SEGUIN\_  
melinda.seguin@mfr.asso.fr

Réfèrent Handicap\_ Céline STEINDORF  
celine.steindorf@mfr.asso.fr

Réfèrent Mobilité\_ Catherine MARAN  
catherine.maran@mfr.asso.fr

Réfèrent Apprentissage\_ Géraldine RETE  
geraldine.rete@mfr.asso.fr



www.mfrblaye.fr # mfr.blaye@mfr.asso.fr

**MFR DU BLAYAIS**

4 Impasse du Merle,  
33390 SAINT-MARTIN LACAUSSEADE  
Tél : 05 57 42 65 15



**ACCÈS**

- \_ A10/RN 137
- \_ Bac Blaye-Lamarque\*
- \_ Bus TransGironde 201
- \_ Parking

\* Navette gratuite Embarcadère-MFR le lundi et le vendredi pour les internes



MFR - CFA DU BLAYAIS  
SUP'MFR du Blayais - CAMPUS de la Formation



Prestations adaptées et  
accessibles aux personnes  
en situation de handicap



**BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL  
VENTE en ALTERNANCE**

Taux de réussite BAC PRO TCV UJ à l'examen 2022 : 50%  
Taux de réussite BAC PRO TCV UJ par voie de l'apprentissage: 1<sup>ère</sup> session en 2023

**LE MÉTIER** Le Bac professionnel TCV, s'adresse à des jeunes attirés par les métiers du commerce et de la vente désirant acquérir une qualification professionnelle dans le domaine du commerce avec une spécialisation sur l'univers de la jardinerie. Le parcours suivi dans notre établissement permet d'acquérir le savoir-faire commercial et la connaissance des produits sont qui sont indispensables pour exercer le métier de Technicien Conseil-Vente : être à la fois compétent tant dans le technique que l'humain. A la MFR du Blayais, le cursus Bac professionnel TCV offre l'opportunité de s'ouvrir à l'Europe et à l'international, d'être accompagné(e) dans son projet personnel et professionnel vers l'insertion ou la poursuite d'études, recherche d'un contrat d'apprentissage. Ce cursus favorise également le développement de capacités supplémentaires: Certiphyto...



[mise à jour\_ mars 2023]

*trouver sa voie,  
retrouver goût aux  
études et définir son  
orientation*



MFR - CFA DU BLAYAIS  
SUP'MFR du Blayais - CAMPUS de la Formation

## ORGANISATION

### Pré-requis / Public

- > Entrée en BAC PRO classe de 2<sup>nde</sup>:
  - Après une 3<sup>ème</sup> générale avec avis favorable pour rentrer en 2<sup>nde</sup> pro
  - Sur réorientation après une classe de 2<sup>nde</sup>
- > Entrée en BAC PRO classe de 1<sup>ère</sup> :
  - Après une 2<sup>nde</sup> pro des métiers en cohérence avec la spécialité
  - Après une 2<sup>nde</sup> 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 1<sup>ère</sup> ou autre
  - Après une 2<sup>nde</sup> pro ou une 1<sup>ère</sup> pro d'une autre spécialité, d'une 1<sup>ère</sup> générale ou 1<sup>ère</sup> technologique sous dérogation du ministère
- > Entrée en BAC PRO classe de Terminale :
  - Après la classe de 1<sup>ère</sup> pro de la spécialité du Bac Pro visé
  - Après une 1<sup>ère</sup> pro des métiers en cohérence avec la spécialité
  - Après une 1<sup>ère</sup> pro d'une autre spécialité ou une 1<sup>ère</sup> générale ou une 1<sup>ère</sup> technologique sous dérogation du ministère

### Recrutement/Admission

- \_ Sur Rendez-Vous

### Planning/Début de formation

- \_ Fin août 2023

## STRUCTURES PROFESSIONNELLES [FORMATION PRATIQUE]

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

## SECTEURS D'ACTIVITÉ

Technicien conseil, vendeur, responsable de rayon, marchandiseur, acheteur, commerçant, responsable de magasin, attaché commercial, adjoint des ventes.

### Délai de réponse admissibilité

- \_ Immédiat si dossier complet et si profil/projet adapté
- \_ Immédiat si contrat d'apprentissage en adéquation avec le référentiel de formation
- \_ En attente si éléments manquants au dossier mais profil/projet adapté
- \_ En attente réponse dérogation de l'autorité académique
- \_ Refus immédiat si projet/profil non adapté

### Durée

- \_ Cycle sur 3 ans en Contrôle Continu de Formation (CCF)
- \_ Rythme prévisionnel : 1 semaine en centre, 1 semaine en entreprise
- \_ Formation théorique : 1 900 heures
- \_ Formation pratique : 60 semaines

### Financement

- \_ Possibilité de bourse de l'enseignement agricole, bourse de l'association, bourse départementale.

### Hébergement/restauration

- \_ Accueil en Internat et/ou ½ pension

### Le + 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 apprenants le souhaitant.

## PROGRAMME

### Enseignement Général

- \_ Construction d'un raisonnement scientifique autour des questions du monde actuel
- \_ L'exercice du débat à l'ère de la mondialisation
- \_ Développer son identité culturelle
- \_ Actions et engagements individuels et collectifs dans des situations sociales

### Enseignement Professionnel

*Savoir-faire commercial et connaissance des produits sont indispensables pour exercer le métier de Technicien Conseil-Vente : être à la fois compétent tant dans le technique que l'humain.*

- \_ Étude opérationnelle du point de vente
- \_ Expertise-conseil en produits de jardin
- \_ Conduite de la vente
- \_ Optimisation du fonctionnement rayon
- \_ Entretien et valorisation de végétaux sur les lieux de vente.
- \_ Animation commerciale
- \_ MAP (Module d'Adaptation Professionnelle) : Organisation d'un marché de producteurs
- \_ Certiphyto
- \_ Visites d'unités commerciales, interventions de professionnels, voyages d'études
- \_ Mobilité Européenne: 3 semaines de stage à l'étranger dans le cadre d'ERASMUS (soumis à l'accord de l'employeur)

**Le +** Livret d'accompagnement individualisé de l'alternant en contrat, suivi et accompagnement individualisé, bacs blancs pour se préparer à l'examen.

## 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

## POURSUITES D'ÉTUDES [ÉVOLUTION DE CARRIÈRE]

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

BTS TC (Technico-Commercial)/ BTSA TC (Technico-Commercial)/ BTS Management Commercial Opérationnel/ BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)/ BTS Gestion de la PME/ BTS Assistant manager  
Exemples 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