

# BAC PRO

## Technicien Conseil Vente

### Univers Jardinerie



**ISETA**  
Institut des Sciences de l'Environnement  
& des Territoires d'Annecy  
Enseignement Privé de la 4<sup>e</sup> à la licence

Commerce & Vente  
voie scolaire

## Le BAC PRO

### Technicien

### Conseil Vente

### Univers Jardinerie

## Perspectives & avenir

### Vous souhaitez travailler comme

Technicien-conseil en jardinerie ou au rayon spécialisé d'une grande surface.

Le Technicien-conseil contrôle l'exécution des tâches techniques et administratives liées à la vente. Sous les ordres d'un supérieur hiérarchique, il assure la vente ou l'encadrement technique et l'animation d'une équipe de vendeurs.

Il prend en charge les produits horticoles et de jardinerie, de leur arrivée au magasin jusqu'à leur vente (réception des produits, entretien des végétaux, mise en rayon, étiquetage).

Après quelques années d'expérience, il peut devenir chef de rayon.

### Vous souhaitez poursuivre vos études

- CAP/ BP Fleuriste
- BTSA Technico-Commercial option jardin et végétaux d'ornement ou animaux d'élevage et de compagnie
- BTS Management Commercial Opérationnel (ancien MUC)
- Distrimanager

## Vos qualités

Vous êtes attiré(e) par les métiers de la vente et vous souhaitez développer vos compétences dans le domaine commercial.





## Contenu et accès

### Compétences transmises

#### Enseignement Général

- Français
- Mathématiques
- Informatique
- Langue vivante
- Anglais commercial
- Éducation Physique et Sportive
- Histoire Géographie, Éducation Socio Culturelle
- Biologie Écologie

#### Enseignement Spécialisé

- L'entreprise commerciale
- Techniques de vente - Marketing
- Gestion commerciale
- Connaissances des produits horticoles et de jardinerie
- En seconde et première : Art floral et animalerie



## Les + de l'ISETA

- > Des enseignements spécifiques, décoration florale, animalerie, produits bio et du terroir
- > Des intervenants experts dans le domaine
- > 20 à 22 semaines de stage pour une meilleure insertion professionnelle
- > Un planning régulier d'actions commerciales mettant les élèves en situation professionnelle
- > Un taux de réussite de 100%

### Conditions d'accès

Après une classe de 3<sup>ème</sup>  
 Ou être titulaire d'un diplôme de niveau 5 (CAP/BEP)  
 ou sortir d'une seconde générale pour intégrer directement une 1<sup>ère</sup>  
 (après étude du dossier scolaire)

Sur dossier d'inscription : [www.iseta.fr](http://www.iseta.fr)



#### Responsable formation

**Laurence PERRIÈRE**

*laurence.perriere@iseta-eca.cneap.fr*

#### Pôle administratif

*secretariatlycee@iseta-eca.cneap.fr*

#### ISETA à Poisy

859 route de l'École  
 d'Agriculture  
 74330 POISY

04 50 08 16 90

