

Technicien conseil vente univers jardinerie

RNCP34215 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	BAC PRO — Baccalauréat professionnel
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34534
Code(s) ROME	D1209
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	01/09/2025

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Partenaires habilités

15 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 15 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ASS ENSEIGNE PROFESSION PRIVE AGRICOL	38972793400017	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION FAMILIALE LOCALE DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLE	31111028200010	Former et organiser l'évaluation
C N P H DU VAL DE LOIRE	78611740800025	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT PUBLIC LOCAL D ENSEIGNEMENT ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLE DU LOT ET GARONNE	19470019100019	Former et organiser l'évaluation
ETABLISSEMENT PUBLIC LOCAL D'ENSEIGNEMENT ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLES DE MONTRAVEL-VILLARS	19421210600018	Former et organiser l'évaluation
LEGTA	19221031800015	Former et organiser l'évaluation
LEGTA DE VALDOIE - LUCIEN QUELET	19900246000012	Former et organiser l'évaluation
LEGTA LOUIS GIRAUD	19840607600010	Former et organiser l'évaluation
LEGTPA	19680003100011	Former et organiser l'évaluation
LPA	19030143200018	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 15 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp34215-technicien-conseil-vente-univers-jardinerie/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'environnement technico-économique du secteur se caractérise par une évolution du cadre législatif, une évolution du comportement du consommateur et des produits ainsi que sur les surfaces de ventes.

- L'évolution du cadre réglementaire va conduire à l'arrêt de la vente des produits phytopharmaceutiques chimiques de synthèse au 1 janvier 2019 aux particuliers. Ces produits seront progressivement remplacés par la vente de produits de biocontrôle, des produits à faibles risques et des produits autorisés en agriculture biologique.
- Mieux informé et plus exigeant, le consommateur recherche une relation privilégiée avec l'équipe de vente. Le jardin devient de plus en plus une pièce à vivre. Les plantes font désormais partie intégrante du décor du logement, en particulier pour les citadins qui végétalisent de plus en plus leur lieu de vie.
- De plus en plus, les ventes s'orientent vers des outils connectés : robots de tonte, appareils météorologiques connectés, arrosage connecté.... On assiste également à une évolution des ventes vers des produits de terroir alimentaires et les produits frais.
- L'agrandissement des surfaces de vente conduit le technicien conseil à une spécialisation par produit et une parcellisation des tâches. Ainsi dans les grandes jardinerie, le rôle du technicien conseil se concentre sur des activités de conseil aux clients et de tenue de rayon. Dans les points de vente de grandes tailles, les activités du technicien conseil évoluent pour se spécialiser en fonction des secteurs de vente, comme, par exemple en plantes d'intérieur... Au contraire, dans les jardinerie de plus petite taille, la polyvalence est recherchée pour apporter des conseils sur les différents rayons ainsi que sur les différentes activités du point de vente : réception des marchandises, commande de produits, encaissement des achats....

ACTIVITÉS VISÉES

Veille prospective du marché local
Prise en charge du client sur un point de vente
Organisation du rayon
Approvisionnement et réception des produits
Entretien des végétaux exposés
Entretien des fournitures exposées et des espaces de vente
Promotion des produits du magasin
Organisation et suivi du travail

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités générales

- C1 Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles
- C2 Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle
- C3 Développer sa motricité
- C4 Mettre en oeuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

Capacités professionnelle

- C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon
- C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente
- C7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier
- C8 Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie
- C9 Animer un point de vente en jardinerie
- C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Blocs de compétences

RNCP34215BC01 — Communiquer dans un contexte social et professionnel en mobilisant des références culturelles

LISTE DE COMPÉTENCES

Les objectifs visés sont :

- Analyser, comparer, produire des discours écrits et oraux, développer sa culture littéraire et son esprit critique
- Analyser et pratiquer différentes formes d'expression et de communication pour enrichir sa relation à l'environnement social et culturel
- Analyser et interpréter des faits historiques et géographiques pour comprendre le monde

- Répondre à un besoin d'information professionnel ou culturel en mobilisant la connaissance de l'information-documentation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC02 — Communiquer dans une langue étrangère dans les situations courantes de la vie professionnelle

LISTE DE COMPÉTENCES

- Comprendre la langue orale
- S'exprimer à l'oral en interaction
- S'exprimer à l'oral en continu
- Comprendre la langue écrite
- S'exprimer par écrit dans des situations sociales et professionnelles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC03 — Développer sa motricité

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mobiliser ses ressources et développer son intelligence motrice par la diversité des activités physiques, sportives et artistiques
- Gérer sa vie physique et sociale en vue d'entretenir sa santé et d'assurer sa sécurité
- Accéder au patrimoine culturel des activités physiques et sportives

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC04 — Mettre en oeuvre des savoirs et savoir-faire scientifiques et techniques

LISTE DE COMPÉTENCES

- Mobiliser des techniques et des concepts mathématiques liés aux domaines statistique-probabilités, algèbre-analyse et géométrie pour résoudre des problèmes dans des champs d'applications divers
- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour mesurer des enjeux liés au monde vivant en matière d'environnement, d'alimentation et de santé
- Mobiliser des savoirs et utiliser des démarches scientifiques pour analyser, interpréter et utiliser des informations liées aux propriétés de l'eau, des solutions aqueuses, des bio-molécules, de quelques systèmes mécaniques en équilibre et de certaines formes d'énergies
- Raisonner l'utilisation des outils informatiques et s'adapter à l'évolution des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC05 — Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer l'activité du conseiller vendeur dans la structure commerciale pour lui permettre de contribuer à l'évolution et au développement des ventes et des services proposés
- Cerner une demande d'un client afin de lui proposer des solutions appropriées dans un contexte de durabilité
- Fidéliser les clients par la qualité de la prestation de vente en appliquant la politique de l'enseigne
- Développer l'attractivité et la performance du linéaire dans un univers concurrentiel multicanal
- Maintenir la qualité des végétaux exposés sur le lieu de vente
- Mettre en œuvre des opérations commerciales pour développer les ventes et la notoriété du point de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC06 — Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

LISTE DE COMPÉTENCES

- Situer le point de vente dans sa zone de chalandise
- Analyser les statuts et attributions des personnels commerciaux en magasin
- Contribuer à la politique commerciale du point de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC07 — Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier

LISTE DE COMPÉTENCES

- Établir un diagnostic technique de la demande du client
- Proposer une solution technique adaptée à la demande du client et dans un contexte de durabilité
- Accompagner le client dans l'aboutissement de son projet avec une démarche écocitoyenne
- Adapter son attitude aux métiers de la vente
- Accueillir et conseiller le client en libre-service assisté
- Conduire une vente
- Exercer des missions complémentaires dans le point de vente

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC08 — Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie

LISTE DE COMPÉTENCES

- Découvrir les espaces de vente physiques et virtuels
- Assurer la gestion courante du rayon
- Conduire une implantation ou une réimplantation d'un rayon
- Mesurer la rentabilité du rayon
- Assurer la réception des végétaux
- Organiser la mise en rayon du végétal dans des conditions optimales
- Intervenir sur les végétaux afin de maintenir une présentation valorisante dans un contexte de durabilité
- Préparer les végétaux achetés par un client

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC09 — Animer un point de vente en jardinerie

LISTE DE COMPÉTENCES

- Proposition d'actions pour enrichir l'expérience client
- Conduite d'une animation commerciale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

RNCP34215BC10 — S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

LISTE DE COMPÉTENCES

- S'adapter à des enjeux professionnels particuliers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation de certification définie par le règlement d'examen

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le commerce spécialisé est représenté par les jardineries, les livres services agricoles (LISA) et les producteurs détaillants. Les jardineries assurent la vente de végétaux, de fleurs, de produits phytopharmaceutiques, de produits et d'articles de jardinage. Elles disposent de rayons pépinière, serres, fleuristes et marchés aux fleurs, produits accessoires de jardin, semences, bulbes et plantes, animaux d'agrément, l'animalerie et ses activités spécifiques.

À l'origine, dépôts de produits de traitements, engrais, semences pour les professionnels de l'agriculture, les LISAs ont progressivement orienté leurs ventes vers la gamme amateur des produits de jardinage. Les producteurs détaillants sont représentés par les horticulteurs et les pépiniéristes. Le commerce non spécialisé est représenté par :

- Les grandes surfaces alimentaires : GSA, disposant de points de vente permanents ou occasionnels selon les enseignes.
- Les grandes surfaces de bricolage : GSB considérant le jardin comme une partie intégrante de la maison, commercialisent de nombreux produits et accessoires liés aux activités de jardinage et l'agrémentation des terrasses. La vente par correspondance, réalisée soit par des entreprises spécialisées (Willemse, Bakker, Hortico...), soit par des pépiniéristes, propose des ventes sur catalogues de bulbes, graines et des rosiers conditionnés sous sachet.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
vendeur conseil en jardinerie
vendeur de végétaux
vendeur en jardinerie
vendeur en matériel de jardinage
vendeur pépiniériste

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 794 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	34 072
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	42 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS
Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE
Le jury, présidé par un fonctionnaire de catégorie A membre de l'enseignement agricole public, est composé d'enseignants d'établissements agricoles publics et privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au baccalauréat professionnel agricole, et, pour moitié, au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	8 200 €
Selon la branche	7 171 € – 8 870 €

Prise en charge	Branches concernées
8 200 €	Valeur par défaut · 209 branches
8 870 €	CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNIEFP dans la coopération agricole
7 890 €	CPNEFP des jardineries et graineteries
7 171 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement	01/09/2025
-------------------------------------	------------

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP13927

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41062

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://chlorofil.fr/diplomes/secondaire/bac-pro/1re-tle/tcv-uj-2019>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34215/>