

# CQP Vendeur jardinerie-graineterie option végétaux

RNCP6596 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                                                                                 |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Sans niveau – le positionnement dans le cadre de national des certifications professionnelles est non déterminé |
| Code(s) NSF             | 211w                                                                                                            |
| Code(s) ROME            | D1212                                                                                                           |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement sur demande                                                                                      |
| Convention collective   | 3272 — Jardineries et graineteries                                                                              |
| Date d'échéance         | 07/02/2014                                                                                                      |

## Certificateur(s)

CPNE-FP DES JARDINERIES-GRAINETERIES

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire, vendeur en serre chaude, marché couvert, pépinière ou magasin : Il contrôle ou exécute lui-même les tâches des salariés relevant des emplois de manutentionnaire, employé jardinerie-graineterie et vendeur 1er échelon. Il assure un contact direct avec la clientèle et dispense le conseil spécifique aux produits dont il a la parfaite connaissance technique.

Il conduit une réflexion sur l'organisation des rayons, les achats et fait des propositions dans ce domaine.

Il assure la préparation des commandes, la réception quantitative et qualitative des produits, leur mise en place et la présentation des rayons.

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. COMPETENCES TECHNIQUES DU VEGETAL - Maîtrise la connaissance des végétaux propres aux différents rayons

- Reconnaît l'ensemble des plantes tant dans la serre chaude que dans les rayons serre froide et pépinière
- Maîtrise l'entretien des plantes en terme d'arrosage et de nettoyage
- Maîtrise la diversification des végétaux afin de proposer une gamme performante et commerciale à la demande de la clientèle

- Sait dynamiser les rayons par des présentations adaptées des végétaux en fonction des saisonnalités
- Maîtrise la vente complémentaire des produits végétaux (cache-pots, terreaux, petit outillage, engrais)

2. COMPETENCES COMMERCIALES ET D'ANIMATION DES RAYONS VEGETAUX

- Maîtrise les savoirs professionnels et technologiques propres au métier de vendeur jardinerie-graineterie option végétaux
- Entretient son rayon afin que sa présentation soit irréprochable
- Conçoit et réalise une présentation des végétaux adaptée au rayon en fonction des saisonnalités
- Met en place les rayons végétaux, semences et bulbes d'une manière efficace et performante
- Sait mettre en valeur les plantes afin de mieux les vendre
- Maîtrise les achats des végétaux en fonction des saisonnalités
- Commercialise l'ensemble des végétaux et des produits de jardin complémentaires en conseillant d'une manière efficace la clientèle et en répondant à la demande du marché
- Sait conseiller les clients et leur apporter les meilleures informations possibles

- applique les règles de merchandising des rayons végétaux
- Possède les techniques de vente des végétaux, des produits complémentaires et des services
- Identifie les outils de communication
- Adapte les techniques de vente aux différentes situations rencontrées
- Assure la promotion et l'animation de son rayon en fonction des saisonnalités
- Utilise une bonne communication en matière de PLV et d'ILV en fonction de son rayon

### 3. COMPETENCES DE GESTION DES RAYONS

#### VEGETAUX

- Participe aux achats auprès des fournisseurs avec le responsable
- Caractérise la fonction réception des produits végétaux
- Organise son travail en fonction des exigences du magasin et du rayon
- Gère son rayon avec efficacité et performance
- Entretient son rayon afin que sa présentation soit irréprochable
- appréhende la législation propre au conditionnement des produits et à leur mise en rayon
- Gère l'outil démarque d'une manière efficace
- Présente les graines et semences florales et potagères dans une logique commerciale appropriée
- Connaît les procédures d'encaissement
- Sait appréhender l'ensemble des outils propres à la gestion des stocks, des commandes et sait réagir face à la démarque des produits

## Secteur d'activité et type d'emploi

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Les jardinerie qui sont actuellement au nombre de 950 et les graineteries au nombre de 600 - Les libres services agricoles au nombre d'1 millier
- Les magasins de bricolage qui possèdent un rayon jardinerie ou une jardinerie intégrée
- Les hypermarchés et supermarchés qui possèdent des rayons jardin ou des jardinerie intégrées.
- Les entreprises horticoles qui possèdent un point de vente au sein de leur établissement

#### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Vendeur qualifié serre chaude - Vendeur qualifié marché couvert
- Vendeur qualifié rayon pépinière
- Vendeur polyvalent en jardinerie-graineterie
- Vendeur magasin (outillage, graines, semences, engrais, terreaux, etc...)
- Technico-commercial en végétaux et produits de jardin
- Vendeur qualifié végétaux et produits de jardin

#### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

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

|                                            |                                                                                                       |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tension de recrutement (DARES 2024)</b> | Faible (2/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 2 sur 5. |
| <b>Facteurs principaux</b>                 | Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes         |
| <b>Salaire médian (mensuel)</b>            | 1 900 €                                                                                               |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage · tension 2/5 (Faible)<br>R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible)<br>R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) |
| <b>Projets de recrutement (BMO 2026)</b> | 15 804                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Jugés difficiles à recruter</b>       | 30 %                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Emplois saisonniers</b>               | 22 %                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Familles professionnelles (FAP)</b>   | R1X61 — Vendeurs en ameublement, équipement du foyer, bricolage<br>R3X80 — Maîtrise des magasins<br>R4X92 — Cadres du management des magasins                                                                           |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

### COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

- Le président de jury qui est un professionnel de la jardinerie - 1 professionnel de la jardinerie employeur et 1 salarié
- 1 formateur

### COMPOSITION DU JURY — CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

idem

## Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 07/02/2014

## Pour plus d'informations

### LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Etude réalisée en janvier 2007 par la FNMJ et PHB CONSULTANT: Bilan des CQP jardineries-graineteries option végétaux et animalerie de 2000 à 2006

<http://www.fnmj.net>

### Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6596/>