

Rénovation Bac Professionnel « Technicien Conseil Vente, Univers Jardinerie »

Fiche argumentaire : Les dimensions économiques et juridiques dans le nouveau bac Pro TCV UJ

Sujet :

Place et nouvelle orientation de l'enseignement des dimensions juridiques, économiques et sociales en lien avec les emplois visés et les activités du technicien conseil vente en jardinerie.

Enjeu :

Répondre aux attentes en termes de compétence d'un emploi de vendeur conseil qualifié qui peut évoluer soit vers une expertise « produit », soit vers un poste de second de rayon (statut employé non cadre) tel que désigné dans les conventions collectives du secteur d'activité :

Convention collective nationale du commerce de détail des fruits et légumes, épicerie et produits laitiers

E5	Vendeur(se) conseil...
E6	Vendeur(se) référent(e), second de rayon
E7	Vendeur(se) référent(e) confirmé(e)

Convention collective nationale du commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire

Employé(e) commercial(e) 3	Veille à la bonne tenue d'un ensemble de rayons ou d'un secteur du magasin (balisage, propreté, hygiène, fonctionnement...), étudie, propose et réalise l'adaptation des présentations et implantation des produits, distribue le travail de quelques employés, accueille et conseille le client dans les rayons concernés.
Employé (e) commercial (e) 4	Assure les travaux comportant une part d'initiative et de responsabilité, dans un magasin, un secteur de celui-ci ou de ses annexes. Peut, selon le cas, seconder un responsable de petit magasin ou un manager de rayon. Coordonne le travail de quelques employés. Est à même de suppléer son supérieur hiérarchique en cas d'absence occasionnelle de celui-ci.

Contexte :

L'emploi de conseiller vendeur se caractérise par :

- La variabilité des emplois et des attributions en fonction des structures et tailles d'entreprises ;
- Le placement hiérarchique qui situe le conseiller vendeur surtout lorsqu'il exerce à temps plein en tant qu'interlocuteur privilégié du responsable de rayon qu'il peut seconder en cas d'absence ;
- Le travail en équipe, au sein du rayon, mais également plus largement du point de vente qui, au-delà des compétences techniques mobilise des compétences spécifiques.

Points marquants :

Le titulaire du bac professionnel exerce son activité en autonomie auprès du client mais fait aussi partie de l'équipe commerciale du rayon et du point de vente. Il doit donc tout à la fois :

- maîtriser les calculs économiques et les conditions juridiques liés à la vente au particulier ;
- appréhender le cadre juridique, organisationnel, social et économique de son activité pour y être force de proposition.

Conséquences sur l'évaluation et sur la formation :

Au niveau d'activité du conseiller vendeur, les activités de gestion commerciale et celles plus spécifiquement liées au champ des SESG GE étant imbriquées, il a été choisi de les globaliser dans celui des techniques commerciales pour éviter un morcellement artificiel. En fonction des dotations des établissements, du fonctionnement des équipes et des aspirations et compétences des enseignants de SESG GE, ils peuvent tout à fait être amenés à traiter certaines thématiques.

Ces champs croisés se retrouvent dans chacune des capacités professionnelles :

<i>Capacité</i>	<i>Thématiques</i>
C 6. Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente	Analyse des statuts et attributions des personnels commerciaux en magasin
C7.1 Réaliser une vente	Conduite de la vente, calculs liés à la facturation (TVA, RRR, ...)
C8.1 Gérer le rayon et son approvisionnement	Mesure de la rentabilité du rayon
C9. Animer un point de vente en jardinerie.	Bilan économique des actions (seuil de rentabilité)

En tant qu'employé non directement responsable d'un centre de profit, le conseiller vendeur n'exerce pas de responsabilités sociales et économiques comme un chef de rayon (gestion administrative, responsabilité de la rentabilité d'un rayon, ...)

Divers :

Au même titre que l'ensemble de l'équipe pédagogique, l'enseignant de SESG peut s'impliquer dans les espaces d'autonomie pour renforcer la dimension commerciale de la formation et ainsi préparer les apprenants à une poursuite d'étude en STS : pluri non affectée, EIE, MAP.