

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée agricole Campus - Lycee Technologique Charles Peguy - BTS - Agricole - Technico-commercial - Spécialité univers jardins et animaux de compagnie

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée agricole Campus - Lycee Technologique Charles Peguy - BTS - Agricole - Technico-commercial - Spécialité univers jardins et animaux de compagnie	Jury par défaut	Autres candidats	3	11	8	11	6	50
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	9	16	13	15	6	50
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	3	5	4	4	6	50

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

- Avoir le goût de la communication, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services.
- Avoir le goût de la conduite de projets en contexte professionnel.
- S'intéresser au marketing et au commerce digital.
- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services.
- Disposer de compétences relationnelles, de capacités de négociation : écoute, empathie...
- Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe.
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter.
- Disposer de capacités de prise d'initiative, d'adaptation, d'organisation et d'autonomie.
- S'intéresser au commerce des produits de jardin et d'animalerie pour les particuliers ou les professionnels.

Attendus locaux

La formation " Technico-Commercial " Univers Jardins et Animaux de Compagnie (UJAC) s'adresse à des étudiants qui aiment leurs produits. C'est un ensemble de connaissances, de savoir être et aussi de passion. Aimer le monde convival de la jardinerie, de la décoration et/ou de l'animalerie et de ses équipements, avec un objectif d'en faire son métier, quel beau projet !

Nous savons que les supports Produits sont la base des activités pratiques et des stages en entreprise. Il est évident que l'intérêt pour ces produits est nécessaire pour bien vivre la formation, même si les compétences acquises en mercatique, en management, en Négociation Relations Clients sont transférables ensuite dans de nombreuses filières.

Nous revendiquons que le grand avantage de la formation Technico- Commercial à temps plein (soit 54 semaines de cours, 16 semaines de stages), c'est de vivre une formation alternée avec les professionnels de terrain qui soient variés. Nous sommes

persuadés que la compétence s'acquiert aussi au contact de plusieurs entreprises.

Nous profitons du temps de présence en cours plus long qui permette de bien préparer les épreuves terminales, qui sont la clé de réussite à l'examen et qui facilitent la poursuite d'études en Licence professionnelle.

Nous sommes ouverts à des projets d'étudiants qui soient portés vers le développement durable, le bien être animal, la vente directe, la digitalisation des actes commerciaux !

Nous voulons développer l'esprit de création d'entreprise, dans un marché en croissance régulière et très porteur en termes d'emplois,

Nous souhaitons que le Technicien Commercial "Univers Jardinierie et Animaux de Compagnie" convainque d'un projet d'entreprise, aime la technique , les arguments commerciaux, aime débattre, soit sensible à l'éloquence. Il connaît, il développe sa clientèle mais il conseille aussi dans le respect de tous.

Nous sommes sensibles aux étudiants qui aient l'esprit de créativité, qui soient sensibles au desing, à la théâtralisation. Ce sont des thèmes qui développeront les compétences demandées par les employeurs.

En jardinerie, il gère ses rayons, il organise les évènementiels, la théâtralisation des podiums et des têtes de gondoles des rayons. Il développe l'attractivité du point de vente.

En animalerie, il renseigne le client sur les différents types d'animaux en vente : physiologie, mode de vie et habitat, et gère son rayon. Il supervise les soins. Il organise des événements tels que l'adoption des animaux avec des associations. Il reçoit les vétérinaires, auditeurs internes et contrôleur. En relation avec les éleveurs, le titulaire de l'emploi choisit les animaux disponibles à vendre. Il peut également acquérir les aliments et les fournitures auprès de fournisseurs en ligne.

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

L'étudiant BTS TC "Univers Jardins et Animaux de Compagnie" aime le commerce, l'ambiance conviviale d'une jardinerie ou en animalerie forme un manager qui met en place la stratégie commerciale, gère les approvisionnements, les stocks. Il organise les évènements, la théâtralisation des podiums et des têtes de gondoles des rayons. Il développe l'attractivité du point de vente.

En animalerie, il renseigne le client sur les animaux. Il supervise les soins. Il organise des évènements tels que l'adoption des animaux.

Les lieux de stage : jardinerie, libre service, production horticole et en animalerie Les actions commerciales, les voyages en France et à l'étranger, les salons jalonnent les 2 ans. L'emploi est très porteur.

Les modules de formation forment bien aux attentes liées au monde professionnel : de la culture générale, du management, de la négociation, des techniques d'achat et de vente :

Le monde d'aujourd'hui

La Construction du projet personnel et professionnel

La Communication

La Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel

L'Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

Le Management d'une équipe commerciale

Le Développement commercial

La Relation client ou fournisseur

A noter : On forme aussi au BTS Technico Commercial Vins, Bières et Spiritueux.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Nous nous intéressons à des éléments de savoir être, de progression dans les résultats, de sérieux, d'assiduité également. Par expérience de notre accompagnement, nous savons que ces éléments sont les grands facteurs de très bonne réussite de notre Campus. En BTS, nous privilégions le lien avec le terrain, l'entreprise. L'étudiant curieux et motivé se donne beaucoup de chances d'être apprécié par notre réseau d'entreprises.

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Avoir une motivation pour le commerce. Développer une curiosité "produits" Faire preuve d'ouverture et d'envie ! Accepter une partie de formation générale, plus "scolaire". Anticiper son arrivée par des lectures, des participations à des salons, anticiper sa future entreprise de stage

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Résultats en Matières générales	niveau de résultats	Le niveau des résultats mais surtout leur progression, sont essentiels en vue de l'enseignement supérieur	Important
	Résultats en matières professionnelles - Important	niveau de résultat	Le niveau de résultats en matières professionnelles et leur progression témoignent de l'acquisition de savoirs transférables en enseignement supérieur	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthodologie de travail	Organisation	L'autonomie et le travail d'équipe mis au service de la méthodologie de projets, d'actions, sont très appréciés.	Important
	Capacité à l'oral	situations d'oral repérées	La qualité de l'expression orale est prise en compte car nécessaire dans les métiers du commerce..	Important
Savoir-être	Savoir Être	bulletins et appréciations de stage	Le comportement professionnel est une clé des métiers commerciaux. L'écoute, la convivialité, le respect, l'amabilité et la politesse, le travail d'équipe, le rendu compte sont des clés de réussite de tout projet dans une entreprise.	Très important

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation et Projet	lettre de motivation	L'intérêt porté à la formation en lien avec le projet d'orientation professionnelle est pris en compte. Formuler son projet à partir d'exemples concrets qui soient très explicatifs est important. Nous nous intéresserons à des éléments de savoir être, de progression dans les résultats, de sérieux, d'assiduité également. Par expérience de notre accompagnement, nous savons que ces éléments sont les grands facteurs de très bonne réussite de notre Campus. En BTS, nous privilégions le lien avec le terrain et l'entreprise. L'étudiant curieux et motivé se donne beaucoup de chances d'être apprécié par notre réseau d'entreprises.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement	Témoignages	Toute expérience sociale, associative, familiale, sportive, culturelle témoigne de compétences transférables dans le milieu du travail. Il faut les noter !	Très important

Signature :

Laurent PENARD,
Proviseur de l'établissement Lycée agricole Campus -
Lycee Technologique Charles Peguy