

CAP ART FLORAL

Suivi de progression

Ce que doit acquérir un(e) apprenti(e)

pendant sa formation et chez son employeur

L'apprenti en CAP art floral devra apprendre à :

- Participer
 - à la réception des végétaux et produits associés
 - à la reconnaissance et à la préparation des végétaux en vue de leur utilisation
 - à la fabrication de tous types d'arrangements floraux
 - à la mise en vente et la commercialisation des produits
 - à l'accueil, au conseil et à la fidélisation des clients
 - à l'entretien permanent de la zone marchande à la vérification de l'état sanitaire des végétaux
- Maîtriser
 - Les techniques de base du métier de fleuriste
 - Les étapes d'une vente courante
 - La connaissance et l'utilisation des documents professionnels en usage
- Réaliser
 - dans le respect des consignes du responsable, tout arrangement courant avec tous végétaux en mettant en oeuvre les techniques de base du métier
 - tout type d'emballage de façon pertinente
- Organiser et gérer
 - le poste de travail
- Assurer
 - le suivi de commande et de livraison
 - le traitement des ordres de transmission florale

Pendant toute sa formation, l'apprenti(e) devra respecter les règles de sécurité, d'hygiène et en faveur de l'environnement.

FONCTION 1 : RECEPTION,PREPARATION ET STOCKAGE					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Réception des produits et des végétaux : contrôles et transmission des informations	Adéquation livraison / réception (rigueur et méthode)		
		Saisie des données selon l'organisation de l'entreprise	Constat des anomalies et fiabilité des informations transmises		
		Préparation des végétaux pour leur stockage et/ou leur transformation	Respect des règles de conservation, d'hygiène et de sécurité		
		Rangement des végétaux et des produits en fonction de leur nature et de leur spécificité, en tenant compte de la date de réception	Rangement des végétaux et produits en lieu et place appropriés (chambre climatique, stockage, magasin)		
		Approvisionnement du point de vente ou de l'atelier et transmission des informations concernant l'état du stock.	Approvisionnement adapté du point de vente ou de l'atelier		
		Entretien, maintien des végétaux et des produits.	Respect des consignes d'utilisation du matériel		
		Maintenance et organisation de la chambre climatique	Maintien des locaux et matériel en état de propreté constant.		
		Suivi et gestion des stocks			
		Participation aux travaux annuels d'inventaire			

*** 1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : acquis si accompagné ; 4 : acquis en autonomie**

FONCTION 2 : PRODUCTION – TRANSFORMATION					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Prise en charge du travail réalisé	Respect des consignes (coût de revient, horaires, style floral de l'entreprise...) Réalisation dans les temps impartis Respect des végétaux, des techniques, des styles et proportions. Bonne association des végétaux, couleurs et textures Adéquation entre commande et réalisation Efficience et efficacité dans le travail.		
		Préparation et organisation du plan de travail			
		Préparation des végétaux, des matériaux et supports			
		<p>Exécution des travaux courants en fleuristerie :</p> <ul style="list-style-type: none"> -bouquets liés à la main de style décoratif (végétatif et linéaire en initiation) -arrangements piqués en décoratif , végétatif et linéaire (linéaire simple : vertical et horizontal) -assemblages de végétaux racinés de style décoratif ou végétatif selon les différentes techniques -montages de végétaux et accessoires pour un assemblage simple (coiffe, boutonnière, corsage...petit bouquet remonté) -montage, collage et liage (en tenant compte des nouvelles techniques) 			

* 1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : acquis si accompagné ; 4 : acquis en autonomie

FONCTION 3 : COMMERCIALISATION -ACCOMPAGNEMENT DE LA VENTE					
Vu en entreprise ✓	Acquis en entreprise *1-2-3-4	Tâches	Indicateurs	Vu au CFA ✓	Acquis au CFA *1-2-3-4
		Participation à la mise en magasin, en vitrine – Mise en valeur des produits	Fiabilité de l'étiquetage Respect des règles de présentation Maintien de l'attractivité du point de vente Réponse adaptée aux attentes du client Fidélisation de la clientèle Recueil et transmission au responsable des réactions clients Participation au développement des ventes Ouverture d'esprit et développement de la culture personnelle dans le but d'optimiser les ventes.		
		Étiquetage, changement de prix selon directives			
		Maintien des végétaux et production en état de vente			
		Détection et retrait des végétaux impropres à la vente et réassortiment			
		Information du client à partir d'outils d'aide à la décision (catalogues, fiches techniques, albums professionnels, logiciels)			
		Propositions de services liés au produit (conseils)			
		Propositions de services liés au prix (réduction, promotion) sur consignes			
		Fidélisation du client (conseils, carte de fidélité, information) sur consignes			
		Participation à la mise à jour du fichier "clients"			
		Prise en compte des réclamations courantes et transmission au responsable			
		Participation aux événements, manifestations promotionnelles. Livraison le cas échéant			

*** 1 : non acquis ; 2 : en cours d'acquisition ; 3 : acquis si accompagné ; 4 : acquis en autonomie**