



FILIÈRE Agriculture

Formation par apprentissage

BTSA Technico-commercial

La formation :

Le titulaire du BTSA Technico-commercial exerce des activités commerciales en amont et en aval de filière agricole : vente de machines agricoles, ventes de produits agricoles ou fabriqués, vente d'animaux ou de végétaux...

Le BTSA Technico-commercial propose cinq options différentes :

- Produits de la filière forêt bois (PFFB)
- Vins bières et spiritueux (VBS)
- Univers jardins et animaux de compagnie (UJAC)
- Biens et services pour l'agriculture (BSA)
- Alimentation et boissons (A&B)

En tout, huit modules communs sont à acquérir en BTSA technico-commercial :

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- Construire son projet personnel et professionnel et cinq compétences professionnelles
- Communiquer dans des situations et des contextes variés
- Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Manager une équipe commerciale
- Développer une politique commerciale
- Assurer la relation client ou fournisseur

Pourquoi ce BTS ?

Le BTSA TC (technico-commercial) apporte des connaissances approfondies en développement commercial, négociation, gestion d'un espace de vente mais aussi de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information, sans oublier le management.

Centres d'intérêt :

- Avoir de l'intérêt pour l'environnement économique d'une entreprise et pour son mode de fonctionnement en interne : gestion, marketing, management, stratégie commerciale
- Aimer communiquer avec les autres, et argumenter pour négocier et vendre des produits issus de la filière agricole
- Aimer conseiller des clients
- Aimer relever des défis
- Aimer organiser son temps de travail

DURÉE : 2 ans | NIVEAU 5 | Formation en présentiel



BTSA Technico-commercial

2 options possibles : Alimentation et Boissons (A&B) ou Biens et Services pour l'Agriculture (BSA)

Pour qui est cette formation ?

Être titulaire d'un diplôme ou d'un titre RNCP de niveau 4.

Être âgé de 15 ans révolus minimum jusqu'à 29 ans.

Avoir signé un contrat d'apprentissage.

Objectifs :

À l'issue de la formation l'apprenant sera capable de :

- Module 1 : Inscription dans le monde d'aujourd'hui
- Module 2 : Construction du projet personnel et professionnel
- Module 3 : Communication
- Module 4 : Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Module 5 : Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux (en lien avec l'e-commerce et le marketing digital)
- Module 6 : Management d'une équipe commerciale
- Module 7 : Développement commercial
- Module 8 : Relation client ou fournisseur
- Module optionnel : 2ème langue vivante étrangère

Le contenu :

Domaine professionnel :

- Gestion d'entreprise
- Gestion commerciale
- Mathématiques
- TIM
- Activités pluridisciplinaires
- Langue vivante (Anglais)

+ **Option A&B** : Génie Alimentaire

+ **Option BSA** : Productions végétales, Productions animales, Sciences et technologies des équipements

Domaine général :

- Lettres modernes
- Documentation
- Langue vivante (Anglais)
- Éducation socioculturelle
- EPS
- Économie
- EIL (Enseignement d'Initiative Locale)
- Accompagnement au projet personnel et professionnel

Modalités pédagogiques et d'alternance :

42 semaines en centre (soit 1470h)

62 semaines en entreprise (soit 1820h)

dont 10 semaines de congés payés pour les 2 années

Tarif et financement :

Rémunération par l'entreprise suivant l'âge de l'apprenti et l'année de formation et éventuellement selon la convention collective de l'employeur. Formation financée par les OPCO.

Evaluation et validation du diplôme :

Ce diplôme est délivré par le ministère de l'Agriculture, obtenu pour 62,5% en contrôle continu et pour 37,5% en épreuves terminales. Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Modalités d'entrée en formation :

Inscription, entretien de motivation et tests de positionnement.

Et après ?

MÉTIERS VISÉS

Option A&B :

Technico-commercial, Responsable de secteur dans les entreprises de production agro-alimentaire, Manager de rayon en grandes surfaces, Grossiste.

Option BSA :

Technico-commercial (semenciers, nutrition animale, coopératives, négoce, concessions), Responsable de dépôt, Commerciaux à distance ou téléconseillers.

POURSUITE D'ÉTUDES

L'objectif de ce diplôme est l'insertion professionnelle, mais l'étudiant qui veut poursuivre ses études a plusieurs choix qui s'offrent à lui :

- Suivre un CS (certificat de spécialisation) responsable technico-commercial en agroéquipements ; responsable technico-commercial en industries agro-alimentaires : produits laitiers ; responsable technico-commercial en vins et produits dérivés – orientation produit ; responsable technico-commercial : produits carnés...
- Rejoindre une licence professionnelle mention commerce ou mention technico-commercial
- Intégrer une école de commerce via les admissions parallèles