

un oannet, gérer des comptes,
accompagner les mourants, recevoir des ordres, donner de
seul, résoudre des équations, analyser un nouveau problème
fumier, programmer un ordinateur, préparer un bon
efficacement, mourir vaillamment
La spécialisation c'est pour les in

Robert A. Heinlein

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

Informations pratiques :

Hébergement et restauration possible sur le site selon les places disponibles. Formation et locaux accessibles aux personnes en situation de handicap. Gare ferroviaire à proximité.

TAUX DE RÉUSSITE AUX
EXAMENS EN 2023

100%

TAUX D'INSERTION
EN 2023

100%

TAUX D'APPRÉCIATION
EN 2023

73%

Ouverture de la session de formation
sous réserve d'un nombre suffisant
de participants inscrits

POUR S'INSCRIRE :

05.49.43.95.33 / cfa.vienne@educagri.fr

CDFAA de la Vienne - VENOURS - 86480 ROUILLÉ / www.venours.fr

→ Réponse sous 8 jours