

BTSA Technico-commercial

Spécialité : Jardins & Végétaux d'Ornement



Enseignement agricole
Formations grandeur nature

Objectifs

Mettre en œuvre une double compétence.

- D'une part, une connaissance des processus de fabrication et un savoir-faire technique, d'autre part, une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.
- Savoir prospecter des clients ou des fournisseurs en tenant compte des caractéristiques des produits, de la stratégie commerciale et des capacités techniques de l'entreprise.
- Savoir conduire une négociation sur le plan technique et commercial jusqu'à la signature du contrat.

Admissibilité

- Toute personne titulaire d'un Baccalauréat (général, technologique ou professionnel) ou d'une équivalence de niveau 4 validée.
- Tests et entretien de motivation (présentation du projet professionnel et étude du dossier)

Entreprises d'accueil

- Grandes surfaces spécialisées : jardinerie, bricolage...
- Hyper marchés, supermarchés.
- Magasins spécialistes : grossistes, marchés de gros, négociants, centrales d'achat.
- Producteurs, pépiniéristes, horticulteurs, fabricants...
- Vente directe, vente par correspondance, e-commerce.

Organisation de l'alternance

- Durée : 1400 heures en centre réparties sur 2 ans
 - 60 % en entreprise et 40% en centre de formation
- Alternance : 2 jours en centre et 3 jours en entreprise.
- Une alternance adaptée aux saisonnalités (voir planning)