BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

NIVEAU 5
DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR LE MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE

Apprentissage

ALIMENTATION ET BOISSONS

UNIVERS JARDINS ET ANIMAUX DE COMPAGNIE/ UJAC

LE MÉTIER

Le métier de technico-commercial s'exerce sous forme de plusieurs types d'emplois selon qu'il s'agit de vente et /ou d'achat avec des professionnels (Business to Business) ou avec des clients particuliers (Business to Customer).

Le technico-commercial exerce ses activités en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits. Il possède une réelle expertise sur les produits vendus ou achetés et leur filière.
Le BTSA technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale et technique dans des secteurs précis en fonction des options.

Des fonctions et activités qui peuvent varier selon le secteur professionnel concerné et le rapport aux clients en Business to Business ou Business to Customer;
• La prospection et le développement des activités commerciales
• La négociation, les achats et ventes de produits et/ou de solutions technico-commerciales (BtoB)
• Le management de la force de vente
• La gestion des activités commerciales
• La gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
• La gestion des relations clients et des informations commerciales

LE PUBLIC

Etre âgés de 16 à 29 révolus, au-delà de 29 ans, pour les personnes ayant une RQTH

- Dynamisme, curiosité
- Bon relationnel
- Sens du travail d'équipe

Projet permis à envisager

NOMBRE DE PARTICIPANTS

18 apprentis

TARIF DE LA FORMATION

Prise en charge financière par l'OPCO et financements obtenus par le CFA/ 9100€ pour 12 mois

ACCÈS À LA FORMATION

Conditions

Titulaire d'un BAC
Dossier de candidature
Etude de la candidature dans les 30 jours suivants le 1er contact (entretien UFA et positionnement)

Employeur

Rechercher des entreprises
Concerter l'UFA
Candidater pour un entretien d'embauche

Délai d'accès

Entrée en formation peut être effective dès la signature du contrat, . Délai de 3 mois à la date de début de formation pour signer un contrat

Un contrat d'apprentissage c'est :
un contrat de travail de la durée de la formation;
Un statut de salarié: couverture sociale, salaire (% du SMIC), 5 semaines de congés payés,
un maître d'apprentissage qui forme, accompagne et guide l'apprenant;
Une formation gratuite;
Des aides du conseil Régional (transport, restauration, hébergement ...);
Et des aides au permis

" Eduquer, former et agir pour nos territoires"

LA FORMATION

- **Durée** : 2 ans , soit 1400 heures de formation **Rythme de l'alternance** : 1 semaine UFA /1 semaine Entreprise

- **Objectifs/compétences**:

S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
Construire son projet personnel et professionnel
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

- **Modules d'enseignement**:

Modules du tronc commun: M1 Inscription dans le monde d'aujourd'hui, M2 Construction du projet personnel et du projet professionnel, M3 Communication,
Modules professionnels: M4 Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel, M5 Optimisation de la gestion de l'information des processus technico -commerciaux, M6 Management d'une équipe commerciale, M7 Développement commercial , M8 Relation client ou fournisseur.

- **Moyens et méthodes pédagogiques**

Travaux de groupe, pédagogie active, inductive, déductive, projets sur thématiques.
Pratiques professionnelles au centre de formation.
Visites d'entreprises, de salons professionnels...
Contrôle des activités de l'apprenti avec le livret d'apprentissage, les bilans semestriels et les visites en entreprise

- **Modalités d'évaluation** : 3 épreuves en évaluations ponctuelles terminales (EPT) et 5 épreuves en évaluations certificatives en cours de formation (ECCF)

INSERTION PROFESSIONNELLE

Postes itinérants ou sédentaires
Technico-commercial en agriculture, Responsable de rayon produit frais ou hors produit,
Acheteur vendeur/acheteur vendeuse commerce de gros - Agent, assistant commercial

PAB
Entreprises de transformation agroalimentaire ; grossistes alimentaires ; détaillants (grandes surfaces alimentaires ; magasins spécialisés selon les missions qui peuvent être confiées au TC, voire LISA (Libre-service agricole) lorsque rayon alimentaire conséquent est développé

UJAC
Producteurs détaillants ; Commerce de gros ; Commerce de détail : jardineries, libres services agricoles (LISA), grandes surfaces de bricolage (GSB), selon la taille du rayon jardin ; Animaleries, Jardineries-animaleries

POURSUITE D'ÉTUDES

Sous certaines conditions,
Certificat de qualification, Autre BTSA
Intégration école de commerce

BIENVENUE A L'UFA DE ESTRÉES, ECOUTE, ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI INDIVIDUALISÉ POUR LA RÉUSSITE DE VOTRE PROJET

POUR TOUT RENSEIGNEMENT ET CANDIDATURE

Prendre contact avec
l'UFA d'Estrées-Saint-Denis
Responsable Apprentissage : Françoise Pouligny
Téléphone : 03.44.41.95.90

Place de l'Hôtel de Ville
60190 Estrées-Saint-Denis
lycee-saintjosephdecluny-oise.fr
estrees-st-denis@cneap.fr