

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR AGRICOLE
Spécialité Technico-commercialun métier
un diplôme
un revenu*c'est ça l'apprentissage !***OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Développer une politique commerciale
- Conclure des offres d'achats et de ventes
- Assurer l'attractivité de l'espace de vente (physique ou virtuel)
- Optimiser l'ensemble des processus techniques et commerciaux
- Fédérer une équipe

LES MÉTIERS

Le métier de technico-commercial s'exerce sous plusieurs types d'emploi qu'il s'agisse de vente et/ ou d'achat :

- Technico-commercial
- Technicien-conseil
- Responsable d'unité de vente
- Chef d'entreprise

témoignage

Benjamin, alternant en BTSA Technico-commercial, spécialité produits alimentaires et boissons :
« Ma première année d'alternance a été riche d'enseignement et m'a demandé de m'adapter rapidement à l'entreprise et à la formation. Au début, c'est difficile de tenir le rythme, mais cela reste une bonne expérience. La formation m'apporte beaucoup, même si parfois j'ai du mal à fournir le travail demandé notamment quand je suis chez mon employeur. Cela reste un cursus complet, très professionnalisant qui je pense apporte un réel plus. »



UNE OPTION AU CHOIX :

ALIMENTATION ET BOISSONS

Produits : tous les produits alimentaires et les boissons non alcoolisées ou faiblement alcoolisées (cidre et bière)

Entreprises : entreprises de transformation agroalimentaire, grossistes alimentaires, détaillants (grandes surfaces alimentaires, magasins spécialisés...)



UNIVERS JARDINS ET ANIMAUX DE COMPAGNIE

Produits :

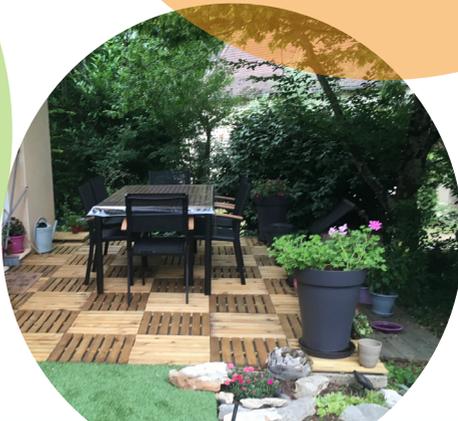
- les végétaux d'intérieur et d'extérieur, les produits de jardin, l'outillage et l'équipement du jardin,
- les produits pour l'aménagement, la décoration et les loisirs
- les animaux de compagnie et les produits nécessaires à leur alimentation, leurs soins et les accessoires

Entreprises : producteurs détaillants, commerces de gros, commerces de détail, libres services agricoles, animaleries et jardineries ...

BIENS ET SERVICES POUR L'AGRICULTURE

Produits : engrais, amendements, semences, produits phytopharmaceutiques, produits de biocontrôle, aliments du bétail, services environnementaux, conseils, agroéquipements, ...

Entreprises : entreprises de négoce, coopératives agricoles, entreprises productrices (semenciers, constructeurs d'agroéquipements, fabricants d'engrais et d'amendements, fabricants d'aliment du bétail...), concessionnaires de matériel agricole...



CONTENU DE LA FORMATION :

Les enseignements répartis en 16 unités d'enseignement (UE) permettent l'acquisition des 8 blocs de compétences validant l'obtention du diplôme.

UE	Intitulé des unités d'enseignement
UE 1	Découvrir le métier de technico-commercial
UE 2	Développer sa communication numérique
UE 3	Conduire un projet social ou solidaire
UE 4	Développer sa culture générale et socio-économique autour d'un thème imposé
UE 5	Communiquer en anglais dans un cadre personnel, social et/ou professionnel
UE 6	S'initier à la négociation commerciale
UE 7	Assurer l'attractivité et la rentabilité d'un espace de vente
UE 8	Comprendre la démarche RSE (Responsabilité Sociétale des Entreprises)
UE 9	Piloter une action commerciale
UE 10	Définir la stratégie commerciale de son entreprise
UE 11	Développer la stratégie omnicanale de son entreprise
UE 12	Négocier en anglais
UE 13	Optimiser sa force de vente
UE 14	Se perfectionner à la négociation commerciale
UE 15	Se construire dans un mode de vie actif
UE 16	Développer un argumentaire technique*

* L'UE 16 - Développer un argumentaire technique sera spécifique en fonction de l'option choisie par l'apprenant.

QUELQUES CHIFFRES

Taux de réussite, d'insertion et de satisfaction : informations disponibles sur notre site internet



INFOS COMPLÉMENTAIRES

Contrat d'apprentissage d'une durée de 2 ans :

- 39 semaines en centre de formation
- 65 semaines en entreprise
- Début de la formation : fin août

Obtention du diplôme (formation diplômante) :

- en CCF (62,5%)
- en épreuves terminales (37,5%)

Rémunération de l'apprenti :

- Rémunération selon la grille de salaire de l'apprentissage

Conditions d'accueil :

- Possibilité de restauration
- Possibilité d'accompagnement par un référent handicap



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un BAC
- Avoir moins de 30 ans
- Être inscrit sur Parcoursup
- Entretien de recrutement/positionnement avec le CFA (individualisation des parcours selon le profil)

CONDITIONS D'INSCRIPTION

- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Avoir complété son dossier d'inscription



+ MODALITES PEDAGOGIQUES
Alternance de cours théoriques, de travaux pratiques, de mise en situation (pratique terrain, étude de cas et jeux de rôle) et interventions de professionnels

+ POSSIBILITÉ :
Poursuivre les études en 3^{ème} année de Licence, Licence professionnelle, Certificat de spécialisation...

+ ACCESSIBILITÉ HANDICAP

