

**Formation
financée
et rémunérée***

BTSA Technico-Commercial

option « Biens et services pour l'agriculture »

RNCP36003 - Certificateur : MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE - Date de l'enregistrement : 01/09/2022



Pré-requis

Vous êtes titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC), demandeur d'emploi, salarié(e), étudiant(e), apprenti(e), vous êtes éligible à la formation.

Pour être admis, vous devrez participer à un entretien et réaliser des tests.



L'objectif

Les titulaires du BTSA Technico-commercial maîtrisent les techniques de vente et de commercialisation.

Un bon niveau de culture générale et technique leur permet d'accéder à des postes à responsabilité dans le secteur de l'agrofourmure.



Les + de la formation

- Un accompagnement individualisé
- Des sorties pédagogiques
- Implication forte des professionnels
- Voyage d'étude



Suite de parcours et débouchés

- Technico-Commercial itinérant ou sédentaire
- Vendeur(se) Conseil agricole ou alimentaire
- Promoteur des ventes
- Responsable des achats/ des ventes
- Poursuite d'étude : «Responsable du Développement Commercial» (Titre de niveau 6)



Contact recrutement :

recrutement@alpa-is4a.fr

06 37 42 28 02



Référent handicap / mobilité :

referent-hm@alpa-is4a.fr

06 37 42 28 02



is4a

9 rue de la Vologne Bâtiment F

54520 Laxou

03 83 52 53 00



Pour plus d'infos,

rendez-vous sur notre site :

www.alpa-is4a.fr

* Sauf en formation initiale scolaire



Voie de formation :

- Formation initiale scolaire en 2 ans (1740h de cours et 14 semaines de stage)
- Formation en alternance en 2 ans (1350h de cours et 15 jours/mois en entreprise)

Financement :

- Formation financée et rémunérée* par les OPCO pour les apprentis. (* Sauf en formation initiale scolaire, Bourse possible)
- Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon votre statut (nous consulter)

Equivalences / Passerelles : nous consulter



BLOCS DE COMPETENCES :

Compétences générales :

- BC01 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- BC02 - Construire son projet personnel et professionnel
- BC03 - Communiquer dans des situations et des contextes variés

Compétences professionnelles :

- BC04 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- BC05 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- BC06 - Manager une équipe commerciale
- BC07 - Développer une politique commerciale
- BC08 - Assurer la relation client ou fournisseur

Moyens pédagogiques :

- Suivi et accompagnement individualisé tout au long du parcours de formation
- Interventions de formateurs et professionnels de terrain
- Plateforme numérique
- Sorties pédagogiques à visée professionnelle

Modalités d'évaluation :

- Contrôle en cours de formation (ECCF)
- Epreuves terminales ponctuelles en fin de formation