

BTSA Technico-Commercial

option « Biens et services pour l'agriculture »

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'agrofourniture.



Les + de la formation

- Un accompagnement individualisé
- Des sorties pédagogiques
- Implication forte des professionnels



Les débouchés métiers

- Technico-Commercial itinérant ou sédentaire
- Vendeur(se) Conseil agricole ou alimentaire
- Promoteur des ventes
- Responsable des achats/ des ventes
- Ou poursuite en Licence Professionnelle



* Sauf en formation initiale scolaire

Notre organisme est certifié Qualité par













Voie de formation :

Formation initiale scolaire en 2 ans

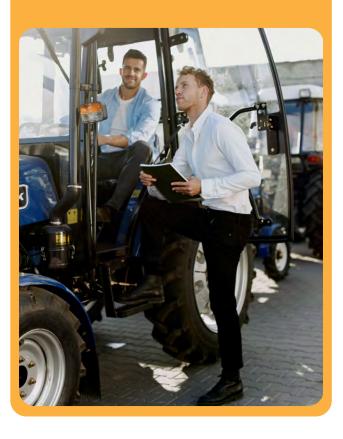
(dont 14 semaines de stage)

- Formation en alternance en 2 ans (15 jours/mois en entreprise)
- Formation continue pour adulte en 11 mois

(dont 6 semaines de stage)

Financement:

- Formation financée et rémunérée par le Conseil Régional Grand Est pour les demandeurs d'emploi.
- (* Sauf en formation initiale scolaire, Bourse possible)
- Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon votre statut (nous consulter)



Compétences développées :

- Développement commercial
- Négociation commerciale
- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information
- Management de la force de vente

Domaine du tronc commun:

Il regroupe trois modules:

- M1 : Inscription dans le monde d'aujourd'hui
- M2 : Construction du projet personnel et professionnel
- M3: Communication

Domaine professionnel spécifique à la spécialité « technico-commercial » :

Il regroupe cinq modules:

- 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 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
- Epreuves pratiques en centre de formation et/ou sur le lieu de stage
- Epreuves orales devant un jury professionnel