

**Formation
financée
et rémunérée***

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'agrofourriture.



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



Contact recrutement :

recrutement@alpa-is4a.fr

06 37 42 28 02



Référent handicap / mobilité :

referent-hm@alpa-is4a.fr

06 34 90 64 57



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
(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