

<b>Intitulé de l'action</b>	<b>Technico-commercial en alimentation et boissons – Niveau 5</b> Code(s) NSF : <b>312 Commerce, vente</b>
<b>Prérequis, public concerné, effectif</b>	Exigences préalables requises : - Diplôme ou titre de niveau 4, - Entretien de positionnement. Conditions d'inscription à la validation de certification : - Après un parcours de formation sous statut d'étudiant, - Après un parcours de formation continue, - En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Effectif de groupe plafonné à 20 étudiants
<b>Catégorie d'action</b>	Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés ; Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances ;
<b>Présentation générale</b> (problématique, intérêt)	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 ou avec des clients particuliers. 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. Parmi les perspectives repérées dans les différentes filières, figurent : - la prégnance des enjeux de durabilité, - la recherche de nouveaux rapports à la nature, - des préoccupations de pouvoir d'achat qui restent fortes pour une partie de la population. - le mouvement de numérisation des sociétés - la vente à distance qui, quel que soit le secteur se développe.
<b>Objectifs, débouchés, poursuites, passerelles.</b>  Statistiques pour ce diplôme (insertion, persévérance, poursuite d'études) : <a href="https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil">https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil</a>  En savoir + : <a href="https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/15615">https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/15615</a>	<u>Le type d'entreprise</u> est très diverse et peut aller de la petite société au grand groupe. Le BTSA technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale et technique dans des secteurs précis en fonction des options. Les produits de l'alimentation et des boissons sont commercialisés au sein de différentes formes de structures : cela va du commerce indépendant, de la vente en circuit court aux entreprises de grande surface. <u>Les fonctions et activités</u> présentées regroupent la diversité des emplois de techniciens commerciaux. Des différences existent, liées au secteur professionnel concerné mais aussi au positionnement de l'emploi par rapport aux clients, les amenant à travailler en B to B ou B to C. Les activités visées par le brevet de technicien supérieur agricole technico-commercial sont : • La prospection et le développement des activités commerciales • La négociation, les achats et ventes de produits et/ou 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 <u>Avec un BTSA</u> , il est possible de poursuivre pour une année en certificat de spécialisation (CS) ou préparer une autre spécialité de BTSA avec l'acquis de 4 épreuves sur 7. Il existe également des licences professionnelles dans les domaines tels que le conseil, la gestion, la commercialisation, la conduite de productions spécialisées ou bio. Les meilleurs élèves peuvent intégrer une école d'ingénieur (après une classe préparatoire) ou une école supérieure agricole. Le diplôme permet de préparer une autre option de BTSA avec l'acquis des épreuves communes.
<b>Contenu</b>	<b>Programme détaillé :</b> <b>Spécialité professionnelle : 370 h</b> Economie et techniques des filières agroalimentaires Projet commercial et actions professionnelles - Produits et filières européennes (MIL) <b>Techniques commerciales : 240 h</b> Mercatique - Relation commerciales - LV1 appliquée à la négociation professionnelle <b>Economie et gestion commerciale : 220 h</b> Economie générale - Economie d'entreprise - Gestion commerciale <b>Formation générale et expression : 320 h</b> Traitement des données - Technologies de l'informatique et du multimédia Techniques d'expression orale et écrite - Langue vivante 1 <b>Accompagnement projet personnel : 170 h</b> EPS - Projet personnel et prof. – Valorisation alternance <b>TOTAL : 1 320 h + évaluations et accompagnement 30 h</b>

<b>Méthodes</b>	Le plan de formation est organisé au travers de la pédagogie de l'alternance. Il s'appuie sur des thématiques pluridisciplinaires, des cours, visites et conduite de projets de groupes. Chaque période pédagogique est animée par des objectifs pédagogiques ou techniques avec un planning adapté intégrant également une mise en commun au retour d'entreprise et un bilan de session. L'ensemble de la formation tient compte d'une logique de progression en capacités avec un plan d'évaluation déposé auprès de l'autorité académique.																				
<b>Compétences/ Capacités professionnelles visées</b>	<p><b>Blocs de compétences communes à toutes les options BTSA :</b>  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</p> <p><b>Blocs de compétences spécifiques à l'option Technico-commercial :</b>  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</p>																				
<b>Durée &amp; Dates</b>	Durée totale 3.200 h, de Septembre N à Juin N+2, dont : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 1.350 h de formation en centre, visites et travaux pratiques</li> <li>▪ 1.850 h en milieu professionnel</li> </ul>																				
<b>Lieu</b>	MFR - 20 rue Beaulieu - Périgueux (24) / Site aux normes d'accessibilité public handicapé																				
<b>Coût par participant</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Statut étudiant : 907 € / an (hors restauration-hébergement)</li> <li>- Contrats en alternance : 12,98 € / h, soit 8 763 € par année de formation 17 526 € pour le parcours complet de 1 350 h</li> </ul> <p>Formation prise en charge par l'OPCO (OPérateur de COmpétence) de la branche professionnelle  Gratuité de la scolarité pour les étudiants sous contrat de travail en alternance.</p>																				
<b>Responsable de l'action</b>	DE BORTOLI Jean-Marie																				
<b>Formateurs, animateurs et intervenants</b>	<table border="0"> <tr> <td>DE BORTOLI J-Marie</td> <td>BTS Technico-commercial – DU Gestion d'Entreprises en IAA (6)</td> </tr> <tr> <td>BARBARY Matthieu</td> <td>Master 2 Géopolitique &amp; relations internationales + Master Marketing</td> </tr> <tr> <td>DELMON J-François</td> <td>DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES</td> </tr> <tr> <td>ESTINGOY Geoffroy</td> <td>Master Science &amp; Technologie</td> </tr> <tr> <td>FOUCHIER Adrien</td> <td>Maitrise Management Éducation - DUT Techniques commercialisation</td> </tr> <tr> <td>KOOB Charlène</td> <td>Ingénieure Agricole + Innovation et alimentation durable</td> </tr> <tr> <td>LADOUES Thierry</td> <td>Ingénieur des Techniques agricoles</td> </tr> <tr> <td>POURTEYRON Olivier</td> <td>Licence STAPS – BEES</td> </tr> <tr> <td>SHARAPOVA Maria</td> <td>Master Philologie Étrangère Français-Anglais</td> </tr> <tr> <td>TRESSOS Bérengère</td> <td>Ingénieur agronome</td> </tr> </table>	DE BORTOLI J-Marie	BTS Technico-commercial – DU Gestion d'Entreprises en IAA (6)	BARBARY Matthieu	Master 2 Géopolitique & relations internationales + Master Marketing	DELMON J-François	DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES	ESTINGOY Geoffroy	Master Science & Technologie	FOUCHIER Adrien	Maitrise Management Éducation - DUT Techniques commercialisation	KOOB Charlène	Ingénieure Agricole + Innovation et alimentation durable	LADOUES Thierry	Ingénieur des Techniques agricoles	POURTEYRON Olivier	Licence STAPS – BEES	SHARAPOVA Maria	Master Philologie Étrangère Français-Anglais	TRESSOS Bérengère	Ingénieur agronome
DE BORTOLI J-Marie	BTS Technico-commercial – DU Gestion d'Entreprises en IAA (6)																				
BARBARY Matthieu	Master 2 Géopolitique & relations internationales + Master Marketing																				
DELMON J-François	DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES																				
ESTINGOY Geoffroy	Master Science & Technologie																				
FOUCHIER Adrien	Maitrise Management Éducation - DUT Techniques commercialisation																				
KOOB Charlène	Ingénieure Agricole + Innovation et alimentation durable																				
LADOUES Thierry	Ingénieur des Techniques agricoles																				
POURTEYRON Olivier	Licence STAPS – BEES																				
SHARAPOVA Maria	Master Philologie Étrangère Français-Anglais																				
TRESSOS Bérengère	Ingénieur agronome																				
<b>Evaluation de l'action</b>	<p>Le diplôme BTSA est obtenu par la combinaison de 2 groupes d'épreuves :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Épreuves terminales au nombre de 3 : 50% des coefficients, note moyenne minimale 9/20 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Expression française et culture socio-économique (écrit)</li> <li>○ Relation commerciale en lien avec le champ professionnel (oral)</li> <li>○ Analyse de situations professionnelles vécues (oral)</li> </ul> </li> <li>▪ Contrôle continu : 50% des coefficients, 17 situations d'évaluation réparties en 5 épreuves</li> </ul> <p>Le référentiel du diplôme ne prévoit pas de validation partielle de compétences.  L'action de formation est évaluée auprès des bénéficiaires par enquête :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Employeur : enquête de satisfaction dès la fin de l'action</li> <li>▪ Apprenant : évaluation individuelle de l'action en fin de parcours, enquête d'insertion et pertinence de la qualification à 6 mois et 3 ans</li> </ul>																				
<b>Mise à jour</b>	<b>Janvier 2022</b>																				