

**BTSA Technico-Commercial**

CERTIFICATION : Ministère chargé de l'Agriculture - Code RNCP : 15 615



Intitulé de l'action	Technico-commercial en produits alimentaires et boissons – Niveau 5 Code(s) NSF : 312 Commerce, vente
Prérequis, public concerné, effectif	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
Catégorie d'action	Action d'adaptation et de développement des compétences des salariés ; Action d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances ;
Présentation générale (problématique, intérêt)	Le BTSA TC occupe des emplois qui selon le type d'entreprise, secteur économique, organisation, peuvent être dénommés : responsable commercial, chef de rayon, responsable de magasin, inspecteur des ventes, inspecteur de région, chef de secteur, animateur de vente, technico-commercial spécialisé sur un ou plusieurs produits... Le degré de responsabilité et d'autonomie de ces emplois de type technicien ou agent de maîtrise est toujours lié à la nature et taille de l'entreprise. Il est en relation avec les fournisseurs et les clients, ses homologues chargés, selon l'organisation commerciale de la société, d'autres secteurs géographiques, d'autres rayons ou d'autres types de clientèles, les services de production, le service maintenance, le service ou la personne ayant en charge la qualité ainsi que les problèmes de réglementation et de normalisation liés à l'environnement français et européen, le service ou la personne ayant en charge les activités de recherche et développement, l'expédition et la logistique, les services administratifs, notamment celui du personnel, quand il est amené à diriger une petite unité. Il peut être amené à animer une équipe variable selon le secteur, la taille ou l'organisation du site.
Objectifs, débouchés, poursuites, passerelles. En savoir + : https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/15615	Les fonctions et activités du technico-commercial ne s'exercent pas dans les mêmes types d'entreprises et ne portent pas sur les mêmes produits selon la spécialité concernée. ▪ Connaissance de l'entreprise, des produits, participation à l'élaboration de la stratégie ▪ Organisation de l'activité commerciale et animation d'une équipe ▪ Mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'entreprise ▪ Participation à la communication de l'entreprise <u>Secteur d'activités</u> : Entreprises de production ou de distribution (commerce de gros et de détail) du secteur des produits alimentaires. Cela peut être un produit agricole brut ou un produit dont l'état d'origine a été modifié par un processus technologique plus ou moins complexe. <u>Types d'emplois accessibles</u> : Le but de la fonction du BTSA TC est d'effectuer, au sein de l'entreprise dans laquelle il exerce et sous la responsabilité de sa hiérarchie, des activités d'achat ou de vente en utilisant avec efficacité l'association technologie-commerce en produits alimentaires. Avec un BTSA, 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.
Contenu	Programme détaillé : Spécialité professionnelle : 370 h Economie et techniques des filières agroalimentaires Projet commercial et actions professionnelles - Produits et filières européennes (MIL) Techniques commerciales : 240 h Mercatique - Relation commerciales - LV1 appliquée à la négociation professionnelle Economie et gestion commerciale : 220 h Economie générale - Economie d'entreprise - Gestion commerciale Formation générale et expression : 320 h Traitement des données - Technologies de l'informatique et du multimédia Techniques d'expression orale et écrite - Langue vivante 1 Accompagnement projet personnel : 170 h EPS - Projet personnel et prof. – Valorisation alternance TOTAL : 1 320 h + évaluations et accompagnement 30 h

Méthodes	<p>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.</p> <p>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.</p>																
Compétences/ Capacités professionnelles visées	<p>Capacités communes à toutes les options BTSA :</p> <p>C1. S'exprimer, communiquer et comprendre le monde C2. Communiquer dans une langue étrangère C3. Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser C4. Mettre en œuvre modèle mathématique et solution informatique adaptés au traitement de données</p> <p>Capacités professionnelles spécifiques à l'option Technico-commerciale :</p> <p>C5. Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation C6. Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial C7. Participer à la démarche mercatique de l'entreprise C8. Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel C9. Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales C10. Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur technico-commercial pour faire face à une situation professionnelle</p>																
Durée & Dates	<p>Durée totale 3.200 h, de Septembre N à Juin N+2, dont :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1.350 h de formation en centre, visites et travaux pratiques ▪ 1.850 h en milieu professionnel 																
Lieu	MFR - 20 rue Beaulieu - Périgueux (24) / Site aux normes d'accessibilité public handicapé																
Coût par participant	<p>- Statut étudiant : 875 € / an (hors restauration-hébergement)</p> <p>- Contrats en alternance : 12,98 € / h, soit 8 763 € par année de formation 17 526 € pour le parcours complet de 1 350 h</p> <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>																
Responsable de l'action	Jean-Marie DE BORTOLI																
Formateurs, animateurs et intervenants	<table border="0"> <tr> <td>DE BORTOLI Jean Marie</td> <td>BTS Technico-commercial – DU Gestion Entreprises IAA (II)</td> </tr> <tr> <td>De MATHA Alain</td> <td>DUT Techniques de Commercialisation – DEES (II)</td> </tr> <tr> <td>DELMON Jean François</td> <td>DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES</td> </tr> <tr> <td>DEMOURES Colin</td> <td>Master pro. trilingue Management et négociations interculturels</td> </tr> <tr> <td>ESTÈVE Manon</td> <td>Ingénieur agricole</td> </tr> <tr> <td>ESTINGOY Geoffroy</td> <td>Master Science & Technologie</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> </table>	DE BORTOLI Jean Marie	BTS Technico-commercial – DU Gestion Entreprises IAA (II)	De MATHA Alain	DUT Techniques de Commercialisation – DEES (II)	DELMON Jean François	DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES	DEMOURES Colin	Master pro. trilingue Management et négociations interculturels	ESTÈVE Manon	Ingénieur agricole	ESTINGOY Geoffroy	Master Science & Technologie	LADOUES Thierry	Ingénieur des Techniques agricoles	POURTEYRON Olivier	Licence STAPS - BEES
DE BORTOLI Jean Marie	BTS Technico-commercial – DU Gestion Entreprises IAA (II)																
De MATHA Alain	DUT Techniques de Commercialisation – DEES (II)																
DELMON Jean François	DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES																
DEMOURES Colin	Master pro. trilingue Management et négociations interculturels																
ESTÈVE Manon	Ingénieur agricole																
ESTINGOY Geoffroy	Master Science & Technologie																
LADOUES Thierry	Ingénieur des Techniques agricoles																
POURTEYRON Olivier	Licence STAPS - BEES																
Evaluation de l'action	<p>Le diplôme BTSA est obtenu par la combinaison de 2 groupes d'épreuves :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Épreuves terminales au nombre de 3 : 50% des coefficients, note moyenne minimale 9/20 <ul style="list-style-type: none"> ○ Expression française et culture socio-économique (écrit) ○ Relation commerciale en lien avec le champ professionnel (oral) ○ Analyse de situations professionnelles vécues (oral) ▪ Contrôle continu : 50% des coefficients avec 17 situations d'évaluation réparties en 5 épreuves <p>Le référentiel du diplôme ne prévoit pas de validation partielle de compétences.</p> <p>L'action de formation est évaluée auprès des bénéficiaires par enquête :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Employeur : enquête de satisfaction dès la fin de l'action ▪ Apprenant : évaluation individuelle de l'action en fin de parcours, enquête d'insertion et pertinence de la qualification à 6 mois et 3 ans 																
Mise à jour	Juillet 2020																