



## **BTSA TECHNICO-COMMERCIAL**

### **UNE FORMATION PAR ALTERNANCE**

- 50% de cours
- 50% en entreprise

→ Soit **étudiant** soit **salarié** en contrat d'apprentissage

- Diplôme de **niveau 5**
- **1350 h** de formation sur **2 ans**
- 40 semaines en entreprise  
(50 semaines pour les apprentis)

→ Entreprises supports:

- **Tous types de commerces** (tous secteurs d'activité)
- Magasins de détail, de producteurs spécialisés
- Hyper et supermarchés, centrales d'achat
- Vente en circuit court,...

### **PROJETS EN FORMATION**

- Semaine professionnelle  
(en Bretagne ou au Pays Basque)
- Projet Mini-entreprise
- Animation en magasin
- Visite des acteurs locaux dans l'alimentation
- Salon international à Paris  
(Commerce de l'alimentation)
- Voyage d'étude à l'étranger  
(2 à 4 semaines avec Erasmus)



### **CONDITIONS D'ADMISSION**

- Bac général
- Bac technologique
- Bac professionnel

### **POURSUITE D'ÉTUDES**

Le BTSA est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle ou une poursuite d'études en **licence professionnelle** ou école de commerce :

- Commerce et distribution
- Management des activités commerciales
- Commerce international
- E-commerce, marketing numérique
- Commercialisation des produits alimentaires

### **UNE FORMATION POUR DES METIERS**

Ce BTS forme des futurs employés sur les métiers de :

- Manager, chef d'entreprise
- Technico-commercial
- Chef de rayon, commercial
- Responsable E-commerce

### **STRUCTURE DE L'EXAMEN**

- **64%** de contrôle continu
- **36%** en épreuves terminales

Pour plus d'informations vous pouvez nous retrouver ici :





## ENSEIGNEMENT GENERAL

- Sciences économiques et sociales
- Expression orale et argumentation
- Education Socio-Culturelle
- Méthodologie de projet
- Suivi du projet personnel et professionnel
- Education physique et sportive
- Anglais

- Prévention des risques (PRAP)
- Sauveteur Secouriste (SST)



## ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Prospection et **Négociation**
- Mercatique et E-marketing
- **Gestion commerciale** et financière
- Etude des **filières alimentaires**
- **Management** de la force de vente
- Gestion de rayon et **animation commerciale**
- Anglais commercial
- **Commerce digital**



## COMPETENCES DEVELOPPÉES

- Développement commercial
- Prospection et négociation
- Management
- Gestion d'un espace de vente
- Animation de la relation digitale



# MFR

CULTIVONS LES RÉUSSITES

Périgueux

Maison Familiale Rurale de Périgueux

20, rue Beaulieu - BP 70053 - 24002 Périgueux Cedex

Tél 05 53 45 44 10

E-mail : [mfr.perigueux@mfr.asso.fr](mailto:mfr.perigueux@mfr.asso.fr)

Site internet : [www.mfr-perigueux.com](http://www.mfr-perigueux.com)

Etablissement de formation privé sous  
contrat avec le Ministère de l'Agriculture

