

Intitulé de l'action	Technico-commercial en alimentation 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 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.
Objectifs, débouchés, poursuites, passerelles. Statistiques pour ce diplôme (insertion, persévérance, poursuite d'études) : https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil En savoir + : https://certificationprofessionnelle.fr/recherche/rncp/15615	<u>Le type d'entreprise</u> est très divers 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 aux secteurs professionnels concernés 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 d'épreuves. 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.
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	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.																				
Compétences/ Capacités professionnelles visées	Blocs de compétences communes à toutes les options BTSA : 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 Blocs de compétences spécifiques à l'option Technico-commercial : 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																				
Durée & Dates	Durée totale 3.200 h, de Septembre N à Juin N+2, dont : <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1.350 h de formation en centre, visites et travaux pratiques ▪ 1.850 h en milieu professionnel Délai pour intégrer la formation : 1 semaine (sauf nécessité de dérogation académique pour étude prérequis)																				
Lieu	MFR - 20 rue Beaulieu - Périgueux (24) / Site aux normes d'accessibilité public handicapé																				
Coût par participant	- Statut étudiant : 907 € / an (hors restauration-hébergement) - Contrats en alternance : 12,98 € / h, soit 8 763 € par année de formation 17 526 € pour le parcours complet de 1 350 h 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.																				
Responsable de l'action	DE BORTOLI Jean-Marie																				
Formateurs, animateurs et intervenants	<table border="0"> <tr> <td>BARBARY Matthieu</td> <td>Master 2 Géopolitique & relations internationales + Master Marketing</td> </tr> <tr> <td>DE BORTOLI J-Marie</td> <td>BTSA Technico-commercial – DU Gestion d'IAA – Master 2 IFAC</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 & Technologie</td> </tr> <tr> <td>FOUASSIER Stéphane</td> <td>DESS Marketing</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>TRESSOS Bérengère</td> <td>Ingénieure agronome</td> </tr> </table>	BARBARY Matthieu	Master 2 Géopolitique & relations internationales + Master Marketing	DE BORTOLI J-Marie	BTSA Technico-commercial – DU Gestion d'IAA – Master 2 IFAC	DELMON J-François	DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES	ESTINGOY Geoffroy	Master Science & Technologie	FOUASSIER Stéphane	DESS Marketing	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	TRESSOS Bérengère	Ingénieure agronome
BARBARY Matthieu	Master 2 Géopolitique & relations internationales + Master Marketing																				
DE BORTOLI J-Marie	BTSA Technico-commercial – DU Gestion d'IAA – Master 2 IFAC																				
DELMON J-François	DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES																				
ESTINGOY Geoffroy	Master Science & Technologie																				
FOUASSIER Stéphane	DESS Marketing																				
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																				
TRESSOS Bérengère	Ingénieure agronome																				
Evaluation de l'action	Le diplôme BTSA est obtenu par la combinaison de 2 groupes d'épreuves : <ul style="list-style-type: none"> ▪ 3 Épreuves terminales : 3/8^{ème} des coefficients, note moyenne minimale 9/20 <ul style="list-style-type: none"> ○ Analyse et argumentation dans le cadre d'un débat de société (écrit) ○ Dossier d'expérience professionnelle en entreprise (oral) ○ Analyse de situations professionnelles vécues (oral) ▪ Contrôle continu : 5/8^{ème} des coefficients, 12 situations d'évaluation Le référentiel du diplôme prévoit, pour les candidats qui n'obtiennent pas la certification (diplôme), la délivrance d'une attestation pour les seules compétences validées. L'action de formation est évaluée auprès des bénéficiaires par enquête : <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	Septembre 2022																				