

<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 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.
<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>	<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>	
<b>Compétences/ Capacités professionnelles visées</b>	<p><b>Blocs de compétences communes à toutes les options BTSA :</b></p> <p>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></p> <p>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>	<p>Durée totale 3.200 h, de Septembre N à Juin N+2, dont :</p> <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> <p>Délai pour intégrer la formation : 1 semaine (sauf nécessité de dérogation académique pour étude prérequis)</p>	
<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 : 995 € / 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>	<p>JUDAS Margaux  DE BORTOLI J-Marie  DELMON J-François  AUDEBERT Didier  FOUASSIER Stéphane  FOUCHIER Adrien  KOOB Charlene  LADOUES Thierry  POURTEYRON Olivier  MARCHETTO Laurent</p>	<p>Licence en biologie option mathématiques  BTSA Technico-commercial – DU Gestion d'IAA – Master 2 IFAC  DEA d'Études Politiques – Maîtrise AES  Ingénieur Chimie physique et DEA Chimie  DESS Marketing  Maîtrise Management Éducation - DUT Techniques commercialisation  Ingénieure Agricole + Innovation et alimentation durable  Ingénieur des Techniques agricoles  Licence STAPS – BEES  Titre Formateur pour Adultes</p>
<b>Évaluation 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>3 Épreuves terminales : 3/8<sup>ème</sup> des coefficients, note moyenne minimale 9/20 <ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse et argumentation dans le cadre d'un débat de société (écrit)</li> <li>Dossier d'expérience professionnelle en entreprise (oral)</li> <li>Analyse de situations professionnelles vécues (oral)</li> </ul> </li> <li>Contrôle continu : 5/8<sup>ème</sup> des coefficients, 12 situations d'évaluation</li> </ul> <p>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.</p> <p>Validation par bloc de compétences: <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non</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>	janvier 2026	