






Brevet de Technicien Supérieur Agricole
BTSA Technico-commercial
(apprentissage)

Spécialités : - Biens et services pour l'agriculture - Alimentation & Boissons -
Vins, Bières et spiritueux- Univers jardins & animaux de compagnie-
Formation diplômante



-  Diplôme de niveau 5
-  Lieu de formation: Centre de formation Toulouse Auzeville
-  Durée: 2 ans, à partir de septembre
-  Rythme de l'alternance :
 - 39 semaines (1 365h) au centre
 - 53 semaines (1 855h) en entreprise
-  Diplôme en CCF


 **Le profil demandé**

1.  tre titulaire d'un diplôme de niveau 4
2. Avoir moins de 30 ans

Pas de limite d'âge si RQTH (Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé)

 **Les atouts de l'alternance**

1. Un premier pas significatif dans le monde du travail
2. Une rémunération mensuelle pendant toute la durée de votre formation
3. L'acquisition d'un véritable savoir-faire en tant que Commercial doté d'une connaissance concrète technique des produits et des services associés

 **Comment candidater ?**

Pré-inscription sur notre site
Etude du dossier scolaire et entretien de motivation
L'admission définitive est act e par la signature d'apprentissage ou de professionnalisation de 2 ans.

 **Modalités de financement**

Le coût de la formation par apprentissage est pris en charge par l'OPCO de branche ou par l'employeur.
Votre rémunération est calculée en fonction de votre âge et de votre année de formation.

 **Les perspectives d'évolution**

Poursuites d'études:

- CS Responsable Technico-Commercial
- Licence professionnelle

 volution de carrière:

- Cadre commercial
Responsable de service

 **Les métiers visés**

- Technico Commercial sédentaire ou itinérant en agriculture
- Responsable de rayon / secteur
- Vendeur-conseil - Conseiller commercial
- Acheteur / vendeur en commerce de gros



Objectifs

Le BTSA Technico-Commercial forme des professionnels capables de gérer une large gamme de produits ou services, d'élaborer des stratégies commerciales complexes et de diriger des équipes commerciales. Il prépare à des responsabilités de gestion de secteur, développement de projets et suivi client.

Programme de formation

C1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

- Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
- Se situer dans des questions sociétales
- Argumenter un point de vue dans un débat de société

C2 : Construire son projet personnel et professionnel

- S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
- S'insérer dans un environnement professionnel
- S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers
- Conduire un projet

C3 : Communiquer dans des situations et des contextes variés

- Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
- Communiquer en langue étrangère
- Communiquer avec des moyens adaptés

C4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel

- Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
- Animer l'espace de vente
- Fluidifier le parcours clients
- Assurer la rentabilité de l'espace de vente
- Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

C5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

- Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
- Organiser la relation digitale
- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

C6 : Manager une équipe commerciale

- Optimiser l'activité de l'équipe
- Gérer une situation à enjeu particulier
- Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international

C7 : Développer une politique commerciale

- Développer l'activité commerciale de l'entreprise
- Opérationnaliser les orientations stratégiques
- Optimiser la relation fournisseurs
- Elaborer un plan de prospection clients

C8 : Assurer la relation client ou fournisseur

- Préparer la négociation technico-commerciale
- Réaliser une négociation technico-commerciale
- Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat



Modalités d'évaluation

6 situations d'évaluations pratiques et/ou oral et 2 examens terminaux

Spécificités en termes d'organisation pédagogique

- Une équipe de formateurs diplômés et expérimentés
- Des relations privilégiées avec les entreprises du secteur et les institutions

Spécificités en termes d'équipements

- Plus de 400 espèces végétales représentées dans l'enceinte de la Cité des Sciences Vertes
- Une Plateforme Paysage et la mise à disposition de matériels pour tous les travaux pratiques
- Une dimension humaine préservée au cœur du complexe d'enseignement agricole : un foyer pour nos apprenants, un centre de documentation, l'accès à un grand complexe sportif directement sur le site.

Charte d'accueil du public handicapé

Le Centre de formation a signé cette Charte auprès du Conseil Régional et de l'AGEFIPH. Ainsi nous nous engageons à recevoir toute personne sans discrimination et à mettre en place des temps d'accueil individualisés de manière à évaluer le plus en amont possible les besoins spécifiques pour suivre la formation envisagée.

La formation en chiffre

- Taux de réussite 100% en 2024
- Taux de satisfaction 94% pour 2024
- Taux d'insertion à 6 mois: 100% (2023)
- Taux de poursuite d'études: 40% (2023)
- Taux d'interruption en cours de formation (taux de rupture) : 0% pour 2024

Contact

Centre de formation Toulouse-Auzeville
Cité des Sciences Vertes
2, route de Narbonne – B.P 72647
31326 Castanet-Tolosan Cedex

Tel: 05 61 00 99 80

mail: cfa.toulouse@educagri.fr

www.citesciencesvertes.fr