



## 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 Auzerville

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

Formation en présentiel

### Le profil demandé

1. Être 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)

Possibilité de mettre en place un parcours individualisé selon le profil du candidat



### 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 à compter de février  
Etude du dossier scolaire et entretien de motivation de février à juin

L'admission définitive est actée par la signature d'apprentissage ou de professionnalisation de 2 ans (avant 1er septembre)



### 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

Évolution 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 91% en 2025
  - Taux de satisfaction 94% pour 2024
  - Taux d'insertion à 6 mois: 50% (2024)
  - Taux de poursuite d'études: 50% (2024)
  - Taux d'interruption en cours de formation (taux de rupture) : 0% pour 2024
  - Taux de rupture des contrats d'apprentissage: 0% en 2024
- Retrouvez également des informations sur le site [https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/eta-blissement?id\\_uai=0312331R](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/eta-blissement?id_uai=0312331R)

### 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](mailto:cfa.toulouse@educagri.fr)  
Coordos: Sophie Bonnet –  
Anne-Sophie Delahousse

[www.citesciencesvertes.fr](http://www.citesciencesvertes.fr)