



BTS TECNICO-COMMERCIAL

Produits alimentaires et boissons



Objectifs

Vous allez acquérir une connaissance parfaite du produit (production et fabrication) que vous devez vendre ou acheter.

Vous aurez des compétences commerciales et maîtriserez parfaitement le secteur alimentaire.

Votre rôle va être de prospector une nouvelle clientèle tout en étant en permanence en contact avec vos clients actuels. Vous devrez, pour le compte de votre entreprise, développer une politique de vente afin d'augmenter son chiffre d'affaires.

Votre profil

- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services,
- Avoir le goût du challenge et de l'atteinte d'objectifs en autonomie,
- S'intéresser à la vente de produits issus de la filière choisie (vins et spiritueux, produits alimentaires, produits de jardins, produits d'origine forestière, animaux d'élevage et d'animalerie, agrofourniture-agroéquipement),
- S'intéresser à la gestion des entreprises et le marketing,
- Disposer de compétences relationnelles, de capacité de négociation : écoute, empathie, compromis,
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter,
- Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe...

Conditions d'accès à la formation

- être titulaire du BAC (général, technologique ou professionnel)
- Etre inscrit sur Parcoursup

Insertion professionnelle

Vous occuperez des fonctions de Technico-commercial pour les industries agroalimentaire, pour des entreprises fabriquant et/ou distribuant des produits alimentaires.

Le développement de nouveau marché comme le Bio engendre un certain engouement.

Voici des exemples de métiers que vous pouvez exercer après avoir fait un BTSA Technico-commercial : chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable des achats, vendeur conseil, responsable de rayon, chef des ventes, technico-commercial, merchandiser...

Durée de la formation

La formation se déroule sur 2 années scolaire

BTS TC en voie scolaire

Obtention de l'examen

Brevet de Technicien Supérieur Agricole : BTSA " Technico-Commercial", diplôme national de niveau 3 délivré par le Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation.

Le diplôme est obtenu :

- 50% en contrôle continu en cours de formation (CCF) et sous contrôle d'un jury
- 50% par une évaluation terminale constituée d'une épreuve écrite (expression française et culture socio-économique) et deux épreuves commerciales à l'oral



Poursuite d'études

Si votre souhait est de poursuivre vos études, vous pourrez préparer un certificat de spécialisation, un second BTSA en 1an pour acquérir des compétences complémentaires ou encore intégrer une licence pro afin d'obtenir un bac+3.

Les meilleurs pourront intégrer une école d'ingénieurs ou une école de commerce en admissions parallèles.

Contenu de la formation

Modalités de la formation :

- 12 semaines de stage, voyage d'études,
- Mises en situations professionnelles concrètes, rencontres de professionnels,
- Séquences pluridisciplinaires, sorties sur le terrain, visites d'entreprises,
- Pédagogie actives: conduite de projets commerciaux avec des partenaires, mise en responsabilité des étudiants, projets d'initiative et de communication,
- suivi individuel de l'étudiant et de son projet personnel et professionnel,

Matières enseignées :

- Enseignements généraux: économie, sociologie, expression, communication, informatique, langue vivante, mathématiques, EPS.
- Enseignements professionnels: économie d'entreprise, mercatique, relation commerciale, gestion commerciale, anglais technique, technologie des produits alimentaires et boissons, MIL Tourisme Vert et valorisation des produits locaux.

Les + de l'établissement

- Promotion à taille humaine
- Internat sur place
- Association ALESA
- Association des étudiants (ABEC)

