

BTSa TECHNICO-COMMERCIAL

Produits alimentaires et boissons



LA BRETONNIERE
LYCEE AGRICOLE

Renseignements

Lycée La Bretonnière
67 rue du Sequoia
77120 CHAILLY EN BRIE
01.64.75.87.50



OBJECTIF :

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 prospecter 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 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 et de compétences collaboratives et d'animation d'équipe...

LES DEBOUCHES PROFESSIONNELS

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.

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...

LES ATOUTS DE LA FORMATION

Une formation proche du territoire
Plusieurs stages en entreprises
Internat sur place

DURÉE 2 ans

BTSa TECHNICO-COMMERCIAL

Produits alimentaires et boissons

DISPOSITIF D'EVALUATION

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 :

- 100% contrôle en cours de formation
- 4 semestres à valider

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.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Si votre souhait est de poursuivre vos études, vous pourrez préparer un certificat de spécialisation, un second B TSA 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.

CONDITIONS D'ACCÈS

Accessible avec un bac professionnel, général ou technologique

MODALITES D'INSCRIPTION

Via la procédure Parcoursup entretien avec l'équipe conseillée



Maj 01/12/2025