

Brevet de Technicien Supérieur Technico-commercial Biens et services pour l'agriculture (BTS TC BSA)



Contexte

Le salarié technico-commercial en biens et services agricoles intervient dans les entreprises suivantes :

Les entreprises productrices (semenciers, constructeurs de matériels d'élevage et d'équipements, fabricant d'engrais et d'amendements, nutrition animale, produits d'élevage), démarchent les distributeurs (coopératives, négoce, concession) ou assurent des missions d'aide à la revente auprès de ce type de clients.

Les distributeurs (coopérative, négoce, concession), commercialisent soit dans le cadre de la vente terrain auprès des agriculteurs, soit sur dépôt, point de vente, LISA, concession pour la partie sédentaire. Les commerce de gros traditionnel et en centrales sont aussi des débouchés pour cette option.

Les personnes en reconversion professionnelle bénéficient d'un parcours personnalisé en fonction de leur expérience professionnelle et de leur niveau de diplôme.

Métiers

Débouchés du diplôme : Le technico-commercial doit développer le chiffre d'affaire de son entreprise. Il possède une expertise sur les produits vendus ou achetés et leurs filières. Plusieurs types d'emplois correspondent à ce métier : technico-commercial sédentaire en BtoB, technico-commercial itinérant en BtoB, responsable de rayon en magasin avec des opérations de type BtoC. Les activités générales sont conseiller, vendre et fidéliser.

Evolution de carrière : Avec de l'expérience et de la technicité, le titulaire du BTSA BSA peut envisager de devenir responsable grands comptes, directeur des ventes...

Poursuite d'études : Licence management et gestion des biens et services de l'agrofourniture - licence professionnelle commerce option agroalimentaire et agrofournitures

Objectifs de la formation

Formation Diplômante : Préparer un diplôme National de niveau 5 (BTS)

RNCP 36003

Devenir technico-commercial sédentaire ou itinérant en biens et services agricoles

A l'issue de la formation, le participant est capable de : Décrire les caractéristiques des produits et services à commercialiser - Demarcher les distributeurs (coopératives, négoce, concession) - Assurer des missions d'aide à la revente auprès de ce type de clients - Commercialiser soit dans le cadre de la vente terrain auprès des agriculteurs, soit sur dépôt, point de vente, LISA, concession pour la partie sédentaire - Trouver un emploi après la session

Public concerné

Intérêt pour le monde agricole - Apprécier les relations humaines et ayant le sens du contact - Attrait pour un métier dynamique - Sens de l'organisation et de nature volontaire

Prérequis des participants

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BTA, Bac Technologique, Bac Professionnel ou Bac Général) - Réaliser un entretien préalable de positionnement - avoir 18 ans et +

Contenu

Capacités professionnelles : Gérer un espace de vente physique ou virtuel - optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux - manager une équipe commerciale - développer la politique commerciale - assurer la relation client ou fournisseur

Et en plus : Technique produit du champ professionnel

Capacités générales : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui - construire son projet professionnel et personnel - communiquer dans des situations et des contextes variés

Méthodes et moyens

En amont de la formation, le candidat présente son projet et co-construit son parcours personnalisé de formation avec nos formateurs-experts. Ce parcours fait l'objet d'un contrat pédagogique. L'approche pédagogique met en oeuvre une alternance d'apports théoriques et d'illustrations. L'apport d'expérience de la part de professionnels permet de comprendre la complexité du métier et d'acquérir les capacités professionnelles indispensables. En partenariat avec les entreprises d'accueil, un module de gestion d'équipe est déployé au cours de la formation.

Mode de validation des acquis

La formation est organisée sous forme d'ECCF - Evaluation certificative en cours de formation - sous la forme d'une situation professionnelle à la fin de chaque semestre. La formation permet de valider 120 ECTS.

Un accompagnement personnalisé et des aménagements d'épreuves peuvent être demandés au service des examens pour les candidats en situation de handicap.

Indicateurs de performance de la formation en 2022/23

Taux de satisfaction :



Taux de réussite :



Taux d'insertion



Intervenants

Référente de la formation : Audrey ZIELINSKY, formatrice expérimentée en commerce et une équipe pluri-disciplinaire en commerce, machinisme agricole, phytotechnie, techniques agricoles.

Centre habilité par la DRAAF du Grand Est.



1350 heures maxi en centre -
durée 2 ans



Wintzenheim



septembre 2024 - juin 2026

Tarifs 2024

17 € de l'heure. Le coût total de la formation varie selon le parcours, nous contacter.

La formation donne droit à une rémunération en fonction du dispositif de prise en charge.

Formation accessible en formation continue, en contrat de professionnalisation ou en VAE

Pratique : Accès facile en transport en commun (SNCF, BUS) - Accès internet, outils informatiques - Restauration collective privilégiant les produits bio et locaux - Centre de Ressources et Documentaire et d'Information (CDR/CDI) - Terrain d'application: Le Domaine de l'Ecole à Rouffach

Nous contacter

Accueil : 03.89.78.73.07 - cfppa.rouffach@educagri.fr