

BTSA technico-commercial option Alimentation et boissons**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**MFR DE PERIGUEUX
AUDEBERT Didier
05.53.45.44.10
didier.audebert@mfr.asso.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)
Élève sous statut scolaire**Sélection :**Dossier
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Exigences préalables requises : - Diplôme ou titre de niveau 4. - Entretien de positionnement. Conditions d'inscription à la validation de certification : - Après un parcours de formation sous statut d'étudiant. - Après un parcours de formation continue. - En contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

Prérequis pédagogiques :

Diplôme ou titre de niveau 4.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le métier de technico-commercial s'exerce sous forme de plusieurs types d'emplois selon qu'il s'agit de vente et /ou d'achat avec des professionnels (Business to Business) ou avec des clients particuliers (Business to Customer). Le technico-commercial exerce ses activités en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits. Il possède une réelle expertise sur les produits vendus ou achetés et leur filière. Parmi les prospectives repérées dans les différentes filières, figurent : - la prégnance des enjeux de durabilité, - la recherche de nouveaux rapports à la nature, - des préoccupations de pouvoir d'achat qui restent fortes pour une partie de la population. - le mouvement de numérisation des sociétés - la vente à distance qui, quel que soit le secteur se développe. Le type d'entreprise est très diverse et peut aller de la petite société au grand groupe. Le BTSA technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale et technique dans des secteurs précis. Option « Alimentation et boissons » : Les produits de l'alimentation et des boissons sont commercialisés au sein de différentes formes de structures : cela va du commerce indépendant, de la vente en circuit court aux entreprises de grande surface.

Contenu et modalités d'organisation

Les compétences attestées dans le diplôme de brevet technicien supérieur agricole "technico-commercial" sont : - Développement commercial - Négociation commerciale - Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel - Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information - Management de la force de vente La formation a pour support le champ professionnel Alimentation et boissons. Le programme est réparti sur 8 blocs de compétences BC 01 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique C1.2 Se situer dans des questions sociétales C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société BC 02 - Construire son projet personnel et professionnel C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers C2.4 Conduire un projet BC 03 - Communiquer dans des situations et des contextes variés C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public C3.2 Communiquer en langue étrangère C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés BC 04 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel C4.2 Animer l'espace de vente C4.3 Fluidifier le parcours clients C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle BC 05 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales C5.2 Organiser la relation digitale C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques BC 06 - Manager une équipe commerciale C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international BC 07 - Développer une politique commerciale C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques C7.3 Optimiser la relation fournisseurs C7.4 Elaborer un plan de prospection clients BC 08 - Assurer la relation client ou fournisseur C8.1 Préparer la

Parcours de formation personnalisable ? Oui Non Type de parcours Communiqué Individualisé

Validation(s) Visée(s)

BTSA technico-commercial option alimentation et boissons - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?**Suite de parcours**

L'objectif de cette formation est l'insertion professionnelle. Toutefois avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre - pour une année en certificat de spécialisation (CS) - en licence professionnelle - ou rechercher une double compétence avec un autre BTS en 1 an

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00181000	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Périgueux (24)	MFR DE PERIGUEUX		  	
00208195	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Périgueux (24)	MFR DE PERIGUEUX		  	
00257121	du 05/09/2022 au 28/06/2024	Périgueux (24)	MFR DE PERIGUEUX		  	
00325979	du 01/09/2023 au 30/06/2025	Périgueux (24)	MFR DE PERIGUEUX		Non éligible	

00428795du 02/09/2024 au
30/06/2026Périgueux
(24)**MFR DE PERIGUEUX**Non
éligible**00570069**du 01/09/2025 au
30/06/2027Périgueux
(24)**MFR DE PERIGUEUX**Non
éligible**00570310**du 01/09/2025 au
30/06/2027Périgueux
(24)**MFR DE PERIGUEUX**Non
éligible