

**BTSA Technico commercial - biens et services pour l'agriculture****Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**CFA AGRICOLE DE LA VIENNE  
**ROTURIER Raphaël**  
05.49.43.95.33  
cfa.vienne@educagri.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Dossier  
Tests  
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

**Conditions d'accès :**

Avoir signé un contrat d'apprentissage Etre titulaire d'un diplôme ou Titre RNCP de niveau 4 Age minimum requis 15 ans révolus jusqu'à 29 ans

**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

**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 en fonction des options : - L'option « Produits de la filière forêt bois » : Il s'agit des exploitants forestiers et des coopératives forestières. On peut ajouter les entreprises de négoce bois matériaux, les sociétés import-export, les centrales d'achat, les groupements forestiers, les constructeurs de maisons en bois, les charpentiers... - L'option « Vins, Bières et spiritueux » Le titulaire exerce son activité chez un producteur, indépendant ou sous forme coopérative, (domaine viticole, cidricole, brasserie, distillerie...), chez un négociant, un courtier, en magasin spécialisé, en commerce de gros ou en grande surface. - l'option « Jardinerie et animalerie » Le commerce spécialisé est représenté par les jardineries, les animaleries, les grossistes, les grandes surfaces de bricolage, les libres-services agricoles (LISA) et les producteurs détaillants. - l'option « Biens et services pour l'agriculture » Les entreprises productrices (semenciers, constructeurs de matériels d'élevage et d'équipements, fabricant d'engrais et d'amendements, nutrition animale,

**Contenu et modalités d'organisation**

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 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 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 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. 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 C6.2 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 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 C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte****Validation(s) Visée(s)****BTSA technico-commercial option biens et services pour l'agriculture - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)****Et après ?**

Suite de parcours

LICENCE, CERTIFICAT DE SPECIALISATION

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00259530</b>	du 01/09/2022 au 01/09/2024	Rouillé (86)	CFA AGRICOLE DE LA VIENNE		Non éligible	
<b>00371863</b>	du 01/09/2023 au 01/09/2025	Rouillé (86)	CFA AGRICOLE DE LA VIENNE		Non éligible	
<b>00371864</b>	du 01/09/2024 au 01/09/2026	Rouillé (86)	CFA AGRICOLE DE LA VIENNE		Non éligible	