Ref. formation 202211151561

BTSA Technico-commercial Option Biens et services pour l'agriculture (BSA)

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
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Sous statut « scolaire » Inscription sur le site PARCOURSUP. Année scolaire de septembre à juin. Sous statut « apprenti » Inscription sur le site PARCOURSUP. Année scolaire de septembre à juin. Signature d'un contrat d'apprentissage, tout au long de l'année.

Prérequis pédagogiques :

Etre titulaire d'un Bac professionnel ou général, ou d'un diplôme équivalent de niveau 4.

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

L'option biens et services pour l'agriculture de ce BTSA forme des commerciaux chargés du conseil et de la vente de produits et services spécifiques aux besoins des agriculteurs. Le titulaire de ce diplôme assure la fonction commerciale achat-vente dans le secteur agricole. Il mobilise des compétences techniques s'articulant autour des situations professionnelles suivantes :- développement commercial : analyse des marchés, élaboration d'une stratégie commerciale, mise en place d'opérations marketing, développement d'un portefeuille clients ;- négociation commerciale : élaboration d'une stratégie de négociation, conduite de l'entretien, suivi des ventes et achats, conseils spécifiques sur les produits ;- gestion d'un espace de vente physique ou virtuel : organisation de l'espace de vente, élaboration du plan de marchandisage, mise en place d'opérations promotionnelles et d'actions correctives ;- gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'informations :d'informations : gestion informatisée du suivi des clients, des approvisionnements et des flux, mise en place d'une logistique, animation relation web;- management et force de vente : définition des objectifs de vente, optimisation et accompagnement de l'activité de l'équipe, gestion des conflits. Ces situations professionnelles font l'objet d'un programme organisé en capacités professionnelles (enseignées par une approche pluridisciplinaire) en vue d'obtenir des blocs de compétences. Enseignements communs à toutes les options : lettres modernes, documentation, langue vivante, ESC (éducation socioculturelle), EPS (éducation physique et sportive), sciences économiques, sociales et gestion/gestion de l'entreprise, sciences économiques, sociales et de gestion /gestion commerciale, mathématiques, technologies de l'informatique et du multimédia. Enseignements techniques spécifiques à l'option biens et services pour l'agriculture : STA/productions végétales ; STA/productions animales ; sciences et technologies des équipements. Les emplois se situent dans les négoces et les coopératives agricoles.

Contenu et modalités d'organisation

Développement commercial: - Analyse des marchés amont et aval, - Elaboration d'une stratégie commerciale,- Mise en place d'operations marketing,- Développement d'un portefeuille clients Négociations commerciales: - Elaboration d'une stratégie de négociation, Conduite de l'entretien, Suivi des ventes et des achats, Conseils spécifiques liés aux produits Gestion d'un espace de vente: -Organisation d'un espace de vente, Elaboration du plan de merchandisage, mise en place d'actions correctives Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information: - Gestion informatisée du suivi des clients, des approvisionnements et des flux, mise en place d'une logistique appropriée, animation de la relation digitale. Management de la force de vente: - Définition des objectifs de vente, optimisation de l'activité de l'équipe, accompagnement dans la professionnalisation des collaborateurs, gestion des conflits.

Commentaires sur la durée hedmomadaire **Positionnement préalable au démarrage de la formation**
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **19 semaines de 35h en première année 21 semaines de 35h en deuxieme année**

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 professionnelle Certificat de spécialisation

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00330875	du 01/09/2023 au 30/06/2025	Périgueux (24)	MFR DE PERIGUEUX		Non éligible	Contrat app
00428797	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Périgueux (24)	MFR DE PERIGUEUX		Non éligible	Contrat app