

BTS Technico-commercial option "Alimentation & Boissons"

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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

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

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Objectifs et contexte de la certification : 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 BTS technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale et technique dans des secteurs précis en fonction des options : - 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, produits d'élevage, hors produits vétérinaires, 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 commerces de gros traditionnel et en centrales sont aussi des débouchés pour cette option. - l'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

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 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 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 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 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 Manager une équipe commerciale 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 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 Assurer la relation client ou fournisseur 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 alimentation et boissons - 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
00335628	du 01/09/2023 au 30/06/2025	Rouillé (86)	CFA AGRICOLE DE LA VIENNE		Non éligible	
00371862	du 01/09/2024 au 30/06/2026	Rouillé (86)	CFA AGRICOLE DE LA VIENNE		Non éligible	