

# BTSA Technico commercial univers jardins et animaux de compagnie

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

IMFA PARIS  
CASAS Matthieu  
04.72.14.81.64  
matthieu.casas@institut-bonaparte.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 :

Non renseigné

### Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

La prospection et le développement des activités commerciales - La négociation, les achats et ventes de produits et/ou de solutions technico-commerciales (BtoB) - Le management de la force de vente - La gestion des activités commerciales - La gestion d'un espace de vente physique ou virtuel - La gestion des relations clients et des informations commerciales Le commerce spécialisé est représenté par les jardineries, les animaleries, les grossistes, les grandes surfaces de bricolage, les livres-services agricoles (LISA) et les producteurs détaillants.

## Contenu et modalités d'organisation

Développement commercial -Analyse des marchés amont et aval -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 des achats -Conseils spécifiques liés aux produits Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel - Organisation de l'espace de vente -Élaboration du plan de merchandising -Mise en place d'opérations promotionnelles -Mise en place d'actions correctives Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information -Gestion informatisée du suivi des clients -Gestion informatisée 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 Option : Univers jardins et animaux de compagnie du BTSA Technico-commercial Connaissances des différents types d'animaux de compagnie (mode de vie, alimentation, habitat ...) Connaissances des végétaux d'ornement, de leurs besoins biologiques, de leur cycle de vie, conseiller efficacement les clients

Parcours de formation personnalisable ?  Oui  Type de parcours  Individualisé

## Validation(s) Visée(s)

BTSA technico-commercial option univers jardins et animaux de compagnie - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

## Et après ?

### Suite de parcours

Licences professionnelles : commerce, distribution, management des activités commerciales, aménagement paysager ou agriculture biologique. Bachelors : marketing, commerce, management ou spécialisation dans le secteur animalier. Écoles spécialisées et de commerce : admissions parallèles pour des formations en management, commerce ou horticulture.

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00551283	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bordeaux (33)	IMFA PARIS		Non éligible	
00551429	du 22/09/2025 au 30/06/2027	Bordeaux (33)	IMFA PARIS		Non éligible	