

BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt-bois

Financement



Formation professionnelle initiale
Sous statut scolaire lycée / supérieur

Organisme responsable et contact

LYCÉE AGRICOLE DE MEYMAC -
ÉCOLE FORESTIÈRE
05.55.46.09.09

Accès à la formation

Publics visés :

Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

-

Prérequis pédagogiques :

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le BTSA technico-commercial forme des commerciaux, spécialistes du conseil, de la vente et des achats. L'option produits de la filière forêt-bois apporte une large connaissance de la filière (localisation des parcelles, réglementation propre au commerce du bois et à son importation, certifications forestières, labels de sciage, normes...), des produits (les différentes essences, la qualité des bois sur pied et en grumes, la valeur marchande, le calcul du cubage des bois abattus et sciés), des techniques et méthodes particulières à la recherche de bois sur pied, des modes et processus de transformation du bois. La formation permet de développer des compétences en développement commercial pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale, optimiser les relations avec les parties prenantes (propriétaires, fournisseurs, sous-traitants, transporteurs, clients...), prospecter des parcelles et développer le portefeuille client. L'apprentissage des techniques de négociation commerciale sert à conclure et à suivre les offres d'achats de bois sur pied aux propriétaires et les ventes en business to business et avec les consommateurs, particuliers et professionnels. En matière de gestion d'un espace de vente physique ou virtuel, les élèves apprennent à organiser et à animer des opérations commerciales et un espace de vente, de manière à garantir son attractivité et sa rentabilité. Les futurs professionnels acquièrent le savoir-faire indispensable pour encadrer, former et motiver une équipe (de commerciaux, de magasiniers, de chauffeurs...) dont il faut organiser et optimiser l'activité. Les enseignements de marketing préparent à assurer la gestion informatique et logistique des clients, des approvisionnements et des stocks. Les diplômés sont capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise 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 de la filière forêt-bois.

Contenu et modalités d'organisation

<https://chlorofil.fr/diplomes/seconaire/btsa/tc/tc-2022>

Commentaires sur la durée hedmomadaire

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Commentaires sur la parcours personnalisable

Validation(s) Visée(s)

BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00604508	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Meymac (19)	LYCÉE AGRICOLE DE MEYMAC - ÉCOLE FORESTIÈRE		Non éligible	