

BTSA Technico-Commercial Biens et Services pour l'Agriculture en apprentissage

Ce cursus forme des cadres technico-commerciaux sédentaires ou itinérants qui prospectent et conseillent les prospects et clients sur tous les produits, biens et services dont l'agriculture a besoin. Ils tiennent compte du marché, de la concurrence, et de la réglementation

Profil

- > Être autonome, mobile
- > S'intéresser à la prospection, le conseil et la vente dans la filière Biens et Services pour l'Agriculture
- > Avoir le goût du challenge, savoir répondre aux objectifs commerciaux de l'entreprise
- > Être curieux et ouvert aux nouvelles technologies
- > Avoir des aptitudes relationnelles et de communication
- > Être curieux et doté d'initiative personnelle
- > Envie d'une insertion professionnelle rapide ou d'une poursuite d'études



Délivrance du diplôme

- > 50% contrôles en cours de formation (CCF)
- > 50% épreuves en contrôle terminal
- > Cette formation de niveau 5 permet de bénéficier de **120 Crédits Européens (ECTS)**

Quelques chiffres

- > Retrouvez nos indicateurs qualité sur <https://cfa-bellegarde.fr/les-formations-cfa>

Organisation de la formation

32

semaines
en entreprise par an
y compris congés légaux

20

semaines
de regroupement
au CFA par an

15

jours/15 jours

2
ans

En fonction du niveau du candidat, la formation peut être dispensée en 1 an

Conditions d'accès

- > Être issu d'un titre ou diplôme de niveau 4 (Bac, BP4, Bac techno...) diplôme d'accès aux études universitaires ; ou d'un autre BTS pour un parcours en 1 an
- > Signer un contrat d'apprentissage de la durée de la formation
- > Prise
- > Employeur : coopérative, centrale d'achat, semencier, constructeur et concessionnaire de machines agricoles ou de bâtiments d'élevage, entreprise du secteur de la chimie, négoce d'aliments pour bétail...
- > Prise en charge des coûts de formation par les organismes financeurs de l'apprentissage (OPCO)

Candidature

- > Dossier d'inscription au 02 38 95 08 20, via www.cfa-bellegarde.fr
- > Ou via la plateforme d'accès à L'enseignement supérieur Parcoursup (ex APB)
- > Entretien de recrutement et de motivation obligatoire



Débouchés emplois

- > Technicien supérieur commercial
- > Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- > Conseiller-vendeur en libre-service agricole
- > Acheteur-vendeur
- > Responsable d'agence, manager régional
- > Responsable d'entreprise
- > Technicien conseil et négociant, importateur
- > Chargé de clientèle ou d'affaires





Les de notre CFA

- > Une expertise reconnue par les professionnels pour ses formations agricoles, agronomiques, environnementales, de gestion et de commerce (CAP, BAC PRO, BTS, formation professionnelle et continue), sur l'EPL du Loiret avec le CFA et le lycée du Chesnoy
- > L'apprentissage d'un métier
- > Un marché porteur d'emploi dans une région agricole qui se compose de régions agricoles très différentes : vastes bassins céréaliers aux paysages ouverts, régions de polyculture-élevage, bocages herbagers
- > Des partenariats avec les acteurs de la coopération agricole, de la filière agronomique, des concessionnaires et constructeurs de matériels agricoles ; impliqués dans la formation et le recrutement
- > Un CFA à taille humaine, partenaire formation depuis près de 50 ans en apprentissage
- > Des pratiques pédagogiques innovantes, diversifiées, renforcées par des sorties sur le terrain, et participation aux salons professionnels
- > Des projets en lien avec les programmes d'échanges à l'international
- > Formation SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
- > Dispositif de formation individualisée adaptée à chaque candidat

Poursuites d'études

- > Autres BTSA en 1 an
- > Licences professionnelles technico-commercial
- > Certificats de spécialisation
- > Classes préparatoires post BTS/DUT
- > Université
- > Écoles de commerce
- > Formation continue

MAJ 190123



Contenu de la formation

Des enseignements spécifiques au domaine professionnel

- Gestion d'un espace de Vente physique ou virtuel
- Négociation et Développement commercial
- Relation Client ou fournisseur
- Formation en milieu professionnel

Des enseignements généraux Tronc commun

- Inscription dans le monde d'aujourd'hui
- Construction du projet personnel et professionnel
- Communication
- Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Management d'une équipe commerciale, présentation de solutions informatiques, périmètre des options du diplôme, lexique marketing digital e-commerce, exemples d'utilisation des mathématiques dans des situations favorisant l'acquisition de capacités.
- Langue vivante : anglais
- Education physique et Sportive

Un Enseignement d'Initiative locale (EIL)

- Infographie-Multimedia

Le titulaire du diplôme obtient sur demande individuelle auprès de la DRAAF, le Certificat correspondant à sa formation