

BTSA Technico-Commercial spécialité Produits de la filière Forêt-Bois en apprentissage

Ce cursus forme des cadres technico-commerciaux, capables de maîtriser les différents marchés des produits de la filière forêt-bois ainsi que les méthodes de mobilisation des produits forestiers. 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 forêt-bois
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

2
ans

32
20
15

semaines
en entreprise par an
y compris congés légaux

semaines
de regroupement
au CFA par an

jours/15 jours
rythme d'alternance

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, BP niv.4, Bac techno...) diplôme d'accès aux études universitaires ; autre BTS pour un parcours en 1 an
- > Signer un contrat d'apprentissage de la durée de la formation
- > Employeur : coopérative et entreprises d'exploitation forestière, ONF, scierie, entreprise de première transformation, sylvicole, de négoce de bois et matériaux, société import-export, entreprise du domaine des éco-matériaux, centrale d'achat, groupement de forestiers...
- > 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

- > À l'ONF, Office National des Forêts : Approvisionneur, conducteur de travaux, adjoint unité territoriale, chargé d'affaires commerce du bois, Technico-commercial services...
- > Technicien en exploitation forestière de coopérative ou entreprise privée : recherche de coupes, achat du « sur pied », organisation et suivi de chantier...
- > Technico-commercial de société papetière, scierie de groupe industriel
- > Responsable de rayon (négoce de bois, d'éco-matériaux)
- > Négociant, importateur (matériel forestier, maisons ossature bois, bois-énergie, pépinière forestière...)
- > Technicien-conseil en sylvotourisme





Les de notre CFA

- > Une expertise reconnue par les professionnels pour ses formations forestières, environnementales et de gestion (CAP, BAC PRO, BTS, formation professionnelle et continue), sur l'EPL du Loiret avec le CFA de Bellegarde, le LPA de Beaune la Rolande et le site des Barres
- > L'apprentissage d'un métier
- > Un marché porteur d'emploi dans un environnement naturel qui offre une grande diversité biologique
- > Des partenariats avec les acteurs de la filière forêt-bois en amont et en aval au national, 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

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

- 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 Certiphyto correspondant à sa formation. Le Permis tronçonneuse sera délivré au cours de la formation. Délivrance d'une attestation de conduite ayant valeur de CACES.