

# BTSA Technico-Commercial Univers Jardins et Animaux de Compagnie en apprentissage

Ce cursus forme des cadres technico-commerciaux sédentaires ou itinérants qui prospectent et conseillent les prospects et clients sur tous les produits et services de la filière du jardin, des végétaux d'ornement, de l'animalerie et les équipements associés. Les conseillers-vendeurs et technico-commerciaux 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 Jardin, Végétaux d'Ornement, Animalerie
- > 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** semaines en entreprise par an y compris congés légaux

**20** semaines de regroupement au CFA par an

**15** jours/15 jours rythme d'alternance

## 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
- > Employeur : jardinerie, horticulteur, LISA (Libre-Service Agricole), GSB (Grande Surface de Bricolage), animalerie, constructeur et concessionnaire de motoculture de plaisance, grossiste, coopérative, site marchand, semencier/grainetier, serriste, paysagiste, secteur de la chimie (amendement, engrais, phytosanitaire)
- > 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](http://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

- > Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- > Acheteur-vendeur en commerce de gros
- > Responsable marketing jardin, animalerie
- > Chef de rayon, de secteur
- > Responsable jardinerie, animalerie
- > Chargé de clientèle ou d'affaires
- > Responsable commercial, responsable d'achats, responsable « grands comptes »,
- > Responsable d'agence, manager régional
- > Responsable d'entreprise
- > Technicien conseil
- > Négociant, importateur





## Les de notre CFA

- > Une expertise reconnue par les professionnels pour ses formations Horticoles, agroéquipement, environnementales, de gestion et de commerce (CAP, BAC PRO, BTS, formation professionnelle et continue), sur l'EPL du Loiret avec le CFA, le LPA de Beaune la Rolande et le lycée du Chesnoy
- > L'apprentissage d'un métier
- > Un marché porteur d'emploi dans une région où tous les métiers du végétal sont représentés
- > Des partenariats avec les acteurs de la filière horticole, de la jardinerie, du paysage, 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 diplômes, 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.