



BAC +2

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

Option Produits alimentaires & boissons

PRÉPARER ET MENER UNE NÉGOCIATION, MANAGER ET GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES

OBJECTIFS

- Préparer un diplôme commercial en développant une expérience professionnelle grâce à l'alternance
- Acquérir des compétences en négociation, en stratégie marketing, en communication

MODALITÉS D'ACCÈS

- 1- Candidature via PARCOURSUP
- 2- Étude du dossier
- 3- Entretien de motivation

MÉTIERS VISÉS

- Animateur des ventes
- Chef de secteur
- Commercial
- Responsable commercial
- Technico-commercial

Poursuite d'études possible en Licence, Bachelor ...

PRÉ-REQUIS

- Être titulaire, au moins, d'un diplôme de niveau 4 (Baccalauréat)
- Réorientation après 1 ou 2 années d'IUT, faculté, classe préparatoire...

CONDITIONS D'ADMISSION & TARIFS

2 statuts possibles : Apprenti ou Etudiant

Aucun frais de formation ne sera demandé pour les apprentis.

Pour les étudiants le coût de la formation est de 986,20 €/an, le reste est pris en charge par le Ministère.

Pour les entreprises, le coût OPCO de la formation est de 7500 €/an.

RÉMUNÉRATION

Pour les apprentis, la rémunération s'effectue par l'employeur. Vous êtes salarié et rémunéré pendant vos 2 années en pourcentage du SMIC (minimum légal) en vigueur au 01/01/2021.



ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

- Formation de 2 ans, de Septembre 2021 à Juin 2022 (1400 h)
- Alternance 1 semaine en Centre de Formation, 1 semaine en entreprise

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

Option Produits alimentaires & boissons

Bénéficiez d'un accompagnement individualisé
Restauration et hébergement possibles sur site

CONTENU DE LA FORMATION EN CENTRE DE FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES	MATIÈRES GÉNÉRALES
<ul style="list-style-type: none">MarketingNégociation vente-achatAnglais commercialTechnologie alimentaireProjets commerciaux: Foire aux plantes, animation de rayon...Techniques commerciales de spécialité	<ul style="list-style-type: none">MathématiquesInformatiqueExpression-CommunicationAnglaisEconomie générale et d'entreprise, GRH, DroitGestion & comptabilitéEPS

EN ENTREPRISE

PRATIQUE DE TECHNIQUES COMMERCIALES

Challenge commercial, animation de rayons, salon, foire, exposition, vente de produits régionaux, prospecter de nouveaux clients, négociation, suivi des contrats...

CONNAISSANCE DES PRODUITS

- Stage de 2 semaines dans les entreprises de production, GMS, magasin spécialisé, épicerie fine...
- Autres filières commerciales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les évaluations se font :

- 50 % en cours de formation et par des cas pratiques (CCF)
- 50 % en examen terminal par des épreuves écrites et orales

ACCESSIBILITÉ

Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

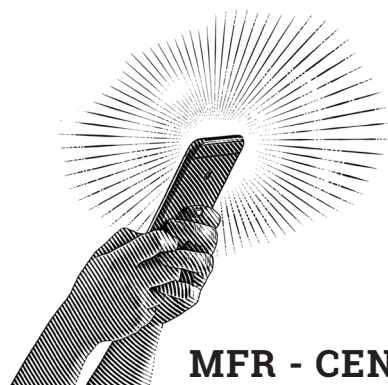
Pour toute information concernant les adaptations de nos formations pour les personnes en situation de handicap, contactez notre référente handicap :
Mme Le Tual au 02 31 26 30 38.

MÉTHODES MOBILISÉES

Le partage des expériences, le projet de chacun, la transmission et la réalisation d'activités sont au cœur des méthodes pédagogiques de l'équipe d'encadrement. Des intervenants extérieurs viennent enrichir les connaissances des stagiaires dans le cadre de différents modules. Les supports pédagogiques sont riches et variés, forts de l'expérience de la MFR en termes de partenariat avec les entreprises.

STAGE À L'ÉTRANGER

3 à 4 semaines de stage à l'étranger à la fin de la première année (Ecosse, Pays de Galles, Irlande, Suède...).



MFR - CENTRE DE FORMATION - MALTOT

Le Château - 14930 MALTOT • 02 31 26 94 98 • mfr.maltot@mfr.asso.fr