



BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

Option Alimentation & Boisson

RNCP36003

MENER UNE NÉGOCIATION, MANAGER ET GÉRER LES ACTIVITÉS COMMERCIALES TERRAIN & EN LIGNE

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

- Chef de secteur/rayon
- Chargé de clientèle
- Commercial
- Commercial e-web/e-commerce

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 1028,09 € la première année et 1082,20 € la deuxième année.

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.



ORGANISATION PÉDAGOGIQUE **DURÉE - DÉLAI D'ACCÈS**

- Formation de 2 ans, de Septembre 2023 à Juin 2025 (1400 h)
- Alternance 1 semaine en centre de formation, 1 semaine en entreprise



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE L'ALIMENTATION**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

Option Alimentation & Boisson

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

CONTENU DE LA FORMATION EN CENTRE DE FORMATION

MATIÈRES PROFESIONNELLES

- ✓ Développement /Marketing
- ✓ Négociation client et fournisseur
- ✓ Anglais commercial
- ✓ Technologie alimentaire
- ✓ Gestion de projets : Foire aux plantes, animation de rayon...
- ✓ Gestion de la communication
- ✓ Performance de l'espace de vente physique et virtuel
- ✓ Organisation et animation de l'espace de vente
- ✓ Gestion du parcours client et digitalisation
- ✓ Management de l'équipe commerciale

MATIÈRES GÉNÉRALES

- ✓ Expression
- ✓ Communication
- ✓ Sciences Économiques
- ✓ Mathématiques
- ✓ Anglais général
- ✓ Informatique
- ✓ Éducation physique et sportive

EN ENTREPRISE

PRATIQUE DE TECHNIQUES COMMERCIALES

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

CONNAISSANCE DES PRODUITS

- Valoriser sa marque et ses produits

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les évaluations se font :

- ✓ Par la moyenne des 8 blocs de compétences :
 - 3 troncs communs
 - 5 troncs professionnels

au cours des deux années.

- ✓ Plan d'évaluation sur l'ensemble des 4 semestres (projets, épreuves écrites et orales)

ACCESSIBILITÉ

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

Les formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap.

Vous pouvez contacter notre référente handicap : Mme Le Tual au 02 31 26 30 38.

MÉTHODES MOBILISÉES

La formation est dispensée en présentiel.

En cas de situation exceptionnelle, la formation peut être adaptée en distanciel.

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.

VOYAGE D'ÉTUDES

Voyage d'étude découverte de pratiques, communication, pratique langue étrangère.

Immersion d'une semaine.



MFR - CENTRE DE FORMATION - MALTOT

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