

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGRICOLE **TECHNICO COMMERCIAL** Spé. Alimentation et Boissons

Niveau 5

OBJECTIF GÉNÉRAL

Le BTSA Technico-Commercial comme les autres BTS commerciaux (MCO, NDRC, CI) **forme des cadres commerciaux**. Il débouche sur des secteurs professionnels porteurs. Le métier de technico-commercial s'exerce sous forme de plusieurs types d'emplois selon qu'il s'agit de vente et /ou d'achat avec des professionnels (Business to Business) ou avec des clients particuliers (Business to Customer).

Le technico-commercial exerce ses activités en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits. Il possède une réelle expertise sur les produits vendus ou achetés et leur filière. Parmi les perspectives repérées dans les différentes filières, figurent :

- La prégnance des enjeux de durabilité,
- La recherche de nouveaux rapports à la nature,
- Des préoccupations de pouvoir d'achat qui restent fortes pour une partie de la population
- Le mouvement de numérisation des sociétés
- La vente à distance qui, quel que soit le secteur se développe

Le type d'entreprise est très diverse et peut aller de la petite société au grand groupe. Le BTSA technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale autour du produit alimentaire : Sa nature et sa fabrication / Ses filières de commercialisation et ses techniques de vente.

FORMATION SCOLAIRE

 **LIEU** Lycée Général & Technologique Jules Rieffel, *Saint-Herblain*

 **PUBLIC** Après le Bac

 **TARIFS SELF & INTERNAT** Consultez notre site internet / Bourses possibles

MOYENS & MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de projet, accompagnement personnalisé du projet professionnel de l'étudiant
- 58 semaines de cours
- 12 semaines de stages - *les stages à l'étranger sont encouragés et accompagnés, aide financière possible*

OBTENTION DU DIPLÔME

L'examen est une combinaison de 2 types d'évaluations :

- Le contrôle continu (60% de la note finale)
- Les épreuves terminales (40% de la note finale)



LES COMPÉTENCES VISÉES

- La prospection et le développement des activités commerciales
- La négociation, les achats et ventes de produits et/ou de solutions technico-commerciales (BtoB)
- La gestion des activités commerciales
- Le management de la force de vente
- La gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- La gestion des relations clients et des informations commerciales



LE CONTENU DE LA FORMATION

- Communication, expression, animation et documentation
- Traitement de données : mathématiques, informatique
- Anglais
- Economie générale, économie d'entreprise et gestion
- Enseignement professionnel : techniques commerciales et technologies des produits
- Langue vivante 2 : espagnol
- Education Physique et Sportive
- Enseignement d'Initiative Locale : Salon des vins
- Séquences pluridisciplinaires



ET APRÈS ?

Les produits de l'alimentation et des boissons sont commercialisés au sein de différentes formes de structures. Cela va du commerce indépendant, de la vente en circuit court aux entreprises de grande surface

- Dans la distribution et le commerce - chef de rayon en produits alimentaires, acheteur-vendeur spécialisé
- Dans les entreprises du secteur - acheteur de matières premières, vendeur auprès des différents types de structures

Poursuite d'études

- Licence Professionnelle marketing ou commercialisation et distribution
- Licence Professionnelle Commercialisation des produits alimentaires

CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un BAC Général, Technologique ou Professionnel
- Émettre vos vœux de poursuite d'études sur PARCOURSUP

PLUS D'INFORMATIONS



Mise à jour : septembre 2024

CONTACTS SCOLARITÉ

Par téléphone au 02 40 94 99 30

Par mail legta.st-herblain@educagri.fr

LYCÉE JULES RIEFFEL

Lycée d'enseignement général et technologique agricole
5 rue de la Syonnaière
CS 60117 - 44817 SAINT-HERBLAIN
www.nantes-terre-atlantique.fr