



**☑ Présentation générale**

- ✓ Diplôme de niveau 5 qui permet d'exercer la fonction de technico-commercial : **des savoir-faire technique et commercial. 5 options** : Univers jardins et animaux de compagnie <sup>1</sup>, Alimentation et boissons <sup>2</sup>, Biens et services pour l'agriculture <sup>3</sup>, Produits de la filière forêt bois <sup>4</sup>, Vins bières et spiritueux <sup>5</sup>. Également BTS « Management Commercial Opérationnel » à Voiron.
- ✓ De nombreux modules de formation.
- ✓ Obtention du diplôme : épreuves terminales et épreuves en cours de formation (CCF) ou semestrialisation (100% ECCF - Evaluations certificatives en cours de formation)

**☑ Poursuite d'études**

- ✓ Certificat de spécialisation (CS) agricole en moins d'un an
- ✓ Licence professionnelle
- ✓ Concours pour entrer dans une école d'ingénieurs. Il est toutefois conseillé de passer par une classe préparatoire scientifique post BTSA-BTS-DUT
- ✓ Ecole supérieure de commerce

**☑ Insertion professionnelle**

- |   |                      |                         |
|---|----------------------|-------------------------|
| ✓ Technico-commercial(e) en agriculture | ✓ Technicien-conseil | ✓ Attaché commercial(e) |
| ✓ Responsable de rayon                  | ✓ Chef des ventes    |                         |

**☑ Etablissements proposant cette formation**

Lycée de Cibeins- Misérieux (01) <sup>1</sup> – 04.74.08.88.22	■	
Lycée Louis Mallet – St Flour (15) <sup>2</sup> - 04.71.60.08.45	■	
Lycée La Valentin- Bourg Les Valence (26) <sup>2</sup> - 04.75.83.33.55	■	
Lycée la Martelière à Voiron (38) <sup>2</sup> - 04.76.05.02.66		●
<b>2 BTS</b> : Management Commercial Opérationnel & Négociation Digitalisation Relation Clients		●
CFPPA Campus Agronova- Site Précieux (42) <sup>1;2;3</sup> - 04.77.97.72.00		●
Lycée de Roanne- Site Noirétable (42) <sup>4</sup> - 04.77.44.82.00		●
Lycée des Combrailles (63) <sup>1</sup> - 04.73.85.72.84 (1ère année site de Pontaugur – 2ème année site de St Gervais)	■	●
Lycée de Dardilly-Ecully (69) <sup>1</sup> - 04.78.66.64.00	■	
Lycée de Bel Air- Belleville-en-Beaujolais (69) <sup>5</sup> - 04.74.66.45.97		●

■ Formation scolaire      ● Apprentissage      Formation continue

La formation par apprentissage se déroule en lien entre le Centre de Formation et l'Entreprise. Le Centre de Formation et l'Entreprise sont complémentaires et les acquis se font grâce à cette complémentarité. L'apprenti apprend en Centre de Formation et en Entreprise.  
Un contrat pédagogique est signé entre les trois parties (apprenti, entreprise et centre).



## ☑ Organisation de la formation

### ✓ Fonctionnement par modules

Les modules sont organisés autour de situations professionnelles qui permettent d'acquérir l'ensemble des capacités visées par le diplôme. Chaque capacité correspond à un bloc de compétences (B)

#### Domaine commun à tous les BTSA

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui (B1)
  - > Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
  - > Argumenter un point de vue dans un débat de société
  - > Se situer dans des questions de société
- Construire son projet personnel et professionnel (B2)
  - > S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
  - > S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers
  - > S'insérer dans un environnement professionnel
  - > Conduire un projet
- Communiquer dans des situations et des contextes variés (B3)
  - > Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
  - > Communiquer en langue étrangère
  - > Communiquer avec des moyens adaptés

#### Domaine du champ professionnel

- Gérer un espace de vente physique ou virtuel (B4)
  - > Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
  - > Fluidifier le parcours clients
  - > Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle
  - > Animer l'espace de vente
  - > Assurer la rentabilité de l'espace de vente
- Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux (B5)
  - > Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
  - > Organiser la relation digitale
  - > Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques
- Manager une équipe commerciale (B6)
  - > Optimiser l'activité de l'équipe
  - > Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international
  - > Gérer une situation à enjeu particulier
- Développer une politique commerciale (B7)
  - > Développer l'activité commerciale de l'entreprise
  - > Optimiser la relation fournisseurs
  - > Opérationnaliser les orientations stratégiques
  - > Elaborer un plan de prospection clients
- Assurer la relation client ou fournisseur (B8)
  - > Préparer la négociation technico-commerciale
  - > Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat
  - > Réaliser une négociation technico-commerciale

#### Capacité optionnelle de LV2

### ✓ Stages

12 à 16 semaines de stage permettant de vivre des situations significatives du référentiel professionnel parmi les champs de compétences suivants : gérer un espace de vente physique ou virtuel, réaliser une négociation commerciale et/ou un développement commercial, manager une force de vente.

### ✓ Des disciplines au sein des blocs de compétences

- > Sciences économiques, sociales, et de gestion
- > Education socioculturelle
- > Documentation
- > Mathématiques
- > Lettres modernes
- > Education physique et sportive
- > Langue vivante
- > Technologies de l'informatique et du multimédia

### ✓ Les épreuves

**8 épreuves obligatoires** (affectée chacune d'un coefficient 1) qui permettent de vérifier l'atteinte des capacités du référentiel de compétences. L'organisation des épreuves prend en compte les modalités particulières de mise en œuvre de la certification. L'examen est organisé selon diverses possibilités

- > Combinaisons entre des évaluations ponctuelles terminales (EPT) et des évaluations certificatives en cours de formation (ECCF)
- > Evaluations ponctuelles terminales pour les candidats hors CCF.
- > Evaluations certificatives en cours de formation (ECCF) dans le cadre d'une organisation semestrialisée.