

BTSA Technico Commercial en produits alimentaires et boissons

Formation par alternance

- Vendeuse / vendeur
- Responsable de rayon, de secteur



- Gérant(e) de magasin
- Acheteur(se)
- Assistant(e) commercial



- Responsable de magasin de producteurs
- Attaché(e) commercial(e)

Débouchés professionnels

Le métier de technico-commercial a pour finalité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise. Il agit dans un contexte à forte concurrence où la rentabilité rime avec durabilité.

Il 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.

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 ou avec des clients particuliers.

Diplôme

Le Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico-Commercial en produits alimentaires et boissons s'effectue en 2 années, c'est un diplôme de niveau 5 permettant une insertion professionnelle ou une poursuite d'études.

La durée hebdomadaire des cours est de 35 heures. Elle se décompose comme suit :

Disciplines	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Techniques d'expression, communication, animation et documentation	3 h	2 h
LV : Anglais + Anglais technico-commercial	2 h + 2 h	2 h
Organisation économique, sociale et juridique de l'entreprise	2 h	2 h
Education physique et sportive	1,5 h	2 h
Mathématiques	2 h	2 h
Technologies de l'information et du multimédia	1 h	3 h
Economie – gestion	3 h	3 h
Mercatique	4 h	9 h
Relation commerciale	4 h	1 h
Projet commercial et actions professionnelles	5 h	6 h
Connaissance produits	5 h	
Activités pluridisciplinaires	0,5 h	2 h
Total	35 h	35 h

Les enseignements professionnels sont réalisés dans un magasin d'application pour des mises en situation concrètes en lien avec la finalité de la formation et pour une mise en valeur des produits du territoire limousin dans le cadre de l'Abbaye de Solignac.

Accès à la formation

- Être titulaire d'un Baccalauréat général, STMG, BAC PRO Commerce, TCV ou autre formation dans le commerce équivalente ou supérieure à un diplôme de niveau 4.

Sous statut contrat d'apprentissage

- Nécessité d'obtenir un **contrat d'apprentissage** auprès d'une entreprise, accompagnement à la recherche possible par notre établissement.
- Accompagnement aux démarches administratives d'inscription avec le **CFA ASPECT AQUITAINE**, renseignements sur le statut d'apprenti sur le site : www.aspect-aquitaine.fr
- **1400 h** de cours sur **2 années / 20 semaines de cours par année.**
- Fréquence de formation en quinzaine, 2 semaines de cours puis 2 semaines en entreprise, selon un calendrier établi entre septembre et juin.

Sous statut contrat de professionnalisation

- Rencontre pour évaluer le projet de formation, test scientifique obligatoire.
- Nécessité d'obtenir un **contrat de professionnalisation** auprès d'une entreprise, accompagnement à la recherche possible par notre établissement.
- Accompagnement aux démarches administratives d'inscription avec le **I'OPCOMMERCE**, renseignements sur le statut d'alternant sur le site : www.lopcommerce.com
- **1400 h** de cours sur **2 années / 20 semaines de cours par année.**
- Fréquence de formation en quinzaine, 2 semaines de cours puis 2 semaines en entreprise, selon un calendrier établi entre septembre et juin.

Qualités requises

- Intérêt pour la gestion d'entreprise,
- Sens du relationnel avec la clientèle et au sein de l'équipe,
- Esprit commercial, dynamisme, autonomie, goût du challenge
- Proche des produits issus de l'agriculture durable

Poursuite d'études

- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Licence pro mention technico-commercial
- Classe préparatoire ATS biologie

Inscription sur rendez-vous auprès du Directeur du lycée SAINT JEAN ou du Directeur délégué à la formation

Lycée professionnel SAINT-JEAN

26 rue Eugène Varlin – BP 870 87016 LIMOGES.

Tél : 05 55 31 79 29

courriel : stjean@chdf.fr

site web : www.chdf.fr