

Les BTS de l'enseignement agricole



BTSA Technico-commercial (TC)

À savoir

Le BTSA Technico-commercial forme des spécialistes dotés d'une double compétence technique et commerciale.

Le technico-commercial travaille en amont, mais surtout en aval, de la filière agricole. C'est un vendeur qui négocie des contrats avec ses clients et ses fournisseurs. Ses activités sont au service d'une clientèle très diversifiée et sensible à une démarche de conseil personnalisé nécessitant la mobilisation de compétences en technique « produit ».

Outre des enseignements généraux (économie, gestion, mercatique, relation commerciale, projet commercial et actions professionnelles), la formation offre des enseignements techniques dans les domaines spécialisés

Le diplôme débouche sur des métiers technico-commercial sédentaires ou itinérants.

• Produits de la filière forêt/bois

Le technico-commercial est responsable de l'approvisionnement en bois ou en produits de première transformation (chargés d'approvisionnement, acheteurs, commis forestiers), chargé d'affaires ou de la vente des produits de la filière.

• Agrofournitures

Le technico-commercial réalise la promotion et la vente de produits de l'agrofour-niture (semences, engrais, produits phytosanitaires), sur son secteur d'activité, et assure un appui technique auprès des agriculteurs.

• Jardin et Végétaux d'Ornement

Le technico-commercial maîtrise les liens entre les techniques de production et les caractéristiques commerciales des végétaux d'ornement et des produits liés au jardin. Les emplois se répartissent entre les jardinerie, les pépinières, les producteurs horticoles ainsi que les grossistes.

• Animaux d'élevage et de compagnie

Le technico-commercial travaille dans le monde de l'animalerie, de la jardinerie, des grandes surfaces de bricolage:

• Vins et spiritueux

Le technico-commercial évolue dans le monde du vin : responsable de magasin, caviste, négoce, import/export, chef de rayon en grande distribution, commercial pour une coopérative.

• Produits alimentaires et boissons

Le technico-commercial en alimentation est acheteur de matières premières pour fabriquer un produit d'alimentation, chef de produit, conseiller-vendeur en grande distribution ou magasins spécialisés, attaché commercial, responsable de magasin.

Les admissions

Le BTSA technico-commercial est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac technologique, bac général ou bac professionnel.

Accès sur dossier, via Parcoursup.

Les poursuites d'études

L'objectif de cette formation est l'insertion professionnelle.

Un bon dossier permet de poursuivre en licence professionnelle ou bien préparer une autre spécialité de BTSA.

PRODUITS DE LA FILIÈRE FORÊT BOIS

- ◆ CFA du Loiret - Bellegarde (45)
cfa-bellegarde.fr

AGRO-FOURNITURES

- ◆ CFA de l'Indre - Châteauroux (36)
naturapolis36.fr
- ◆ CFA du Loiret - Bellegarde (45)
cfa-bellegarde.fr

ANIMAUX D'ÉLEVAGE ET DE COMPAGNIE

- ◆ CFA de l'Indre - Châteauroux (36)
naturapolis36.fr
- ◆ CFA de la MFR de Rougemont-Tours (37)
mfr-rougemont.fr

JARDINS ET VÉGÉTAUX D'ORNEMENT

- ◆ CFA de l'Indre - Châteauroux (36)
naturapolis36.fr
- ◆ CFA de la MFR de Rougemont-Tours (37)
mfr-rougemont.fr
- ◆ CFA du Loiret - Bellegarde (45)
cfa-bellegarde.fr

VINS ET SPIRITUEUX

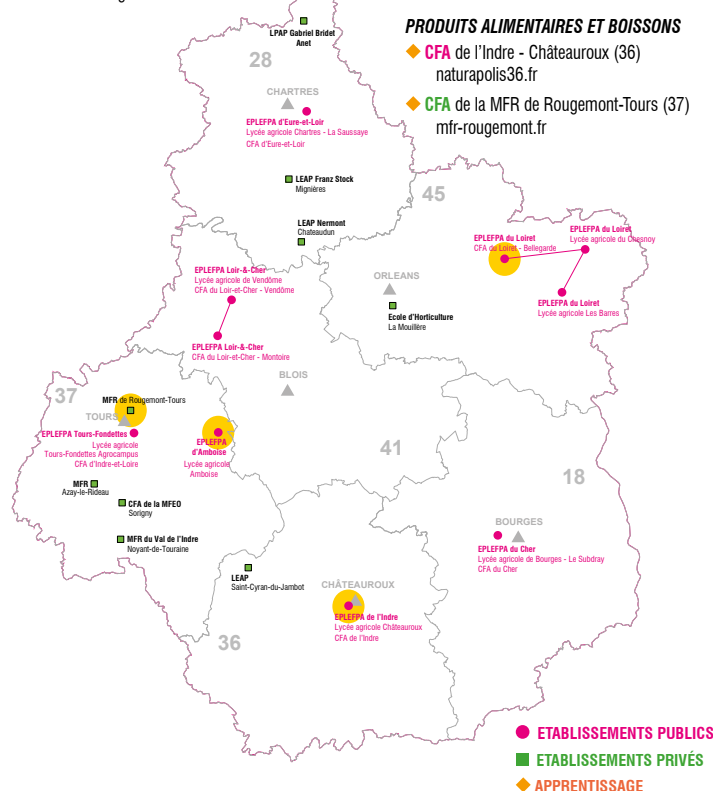
- LPA Amboise (37)
www.epl-amboisechambray.fr
- ◆ CFA de la MFR de Rougemont-Tours (37)
mfr-rougemont.fr

PRODUITS ALIMENTAIRES ET BOISSONS

- ◆ CFA de l'Indre - Châteauroux (36)
naturapolis36.fr
- ◆ CFA de la MFR de Rougemont-Tours (37)
mfr-rougemont.fr

Les attendus de "Parcoursup"

- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services.
- Avoir le goût du challenge et de l'atteinte d'objectifs en autonomie.
- S'intéresser à la vente de produits issus de la filière choisie (vins et spiritueux, produits alimentaires, produits de jardins, produits d'origine forestière, animaux d'élevage et d'animalerie, agrofourniture-agroéquipement).
- S'intéresser à la gestion des entreprises et le marketing.
- Disposer de compétences relationnelles, de capacité de négociation : écoute, empathie, compromis.
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter.
- Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe.



www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/btsa-technico-commercial