

Informations pratiques

Du 01/9/2021 au 30/6/2023

- en centre : 700 heures
- en entreprise : 700 heures

Formation entièrement présentielle

[Le détail de la session sur le site de l'organisme](#)

Réunions d'information collective

Non renseigné

Portes ouvertes

Non renseigné

Inscriptions

Ouvert

Pré-requis

Niveau d'entrée : Niveau 4 (Bac, Bac Pro, BP, Titres ou équivalents)

Accès principalement pour les titulaires des diplômes suivants :

- bac ES ou S
- bac pro des secteurs de la spécialité
- bac pro Vente ou Technicien conseil vente
- bac techno STAV
- bac techno STG mercatique

CFAA de Maine et Loire

Route de Meron BP 10007

49260 Montreuil-Bellay

02-41-40-19-28

cfa.maine-et-loire@educagri.fr

<http://www.cfaa49-edgard-pisani.com/>

Statut: Public

Lieu de la formation

CFAA de Maine et Loire

Route de Meron BP 10007 49260
Montreuil-Bellay

02-41-40-19-28

cfa.maine-et-loire@educagri.fr

- OPCO

Objectif Général

Certification

Objectifs

Ce technico-commercial travaille en amont ou en aval de la filière agricole. Il peut être recruté par des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles. Sa double compétence lui permet d'envisager différents emplois. Le diplôme propose 6 spécialités dans le domaine agricole*. Ce professionnel peut exercer les fonctions d'attaché commercial, de responsable de point de vente, de chef de rayon dans une grande surface ou de vendeur chez un grossiste, de représentant ou d'assistant dans une PME dans des domaines tels que l'agrofourniture, l'horticulture, les produits forestiers, l'animalerie, les produits alimentaires et le vin.

*Agrofournitures ; Animaux d'élevage et de compagnie ; Jardin et végétaux d'ornement ; Produits alimentaires et boissons ; Produits de la filière forêt bois ; Vins et spiritueux

Programme

1

Résultats attendus

Les objectifs :

Ce BTSA forme les élèves à devenir des agents commerciaux. L'élève apprend les techniques de mercatique (marketing), la gestion de la relation client, la négociation et la vente de solutions technico-commerciales. Sa formation porte également sur la gestion commerciale, le suivi des fournisseurs et des clients, la gestion des stocks. Il sait organiser son travail, ses déplacements, ses rendez-vous et maîtrise les outils liés à son activité : planning, gestion de dossiers, outils de calcul, outil de gestion commerciale et suivi administratif, gestion logistique... L'enseignement aborde aussi le fonctionnement de l'entreprise et la définition de la stratégie commerciale, support de l'action de l'agent commercial.

En plus de sa formation généraliste, le titulaire du BTSA technico-commercial bénéficie d'un enseignement approfondi dans un champ professionnel lié à l'agriculture comme l'agrofourniture ou le vin (six spécialisations possibles).

Les débouchés :

Cette formation vise l'exercice de responsabilités commerciales dans une entreprise de production ou de distribution. Les principales fonctions occupées concernent des opérations d'achat et de vente. Les emplois exercés sont les suivants : responsable achats et ventes en PME, conseiller commercial, responsable marketing, chef de rayon, chef de secteur, agent pour l'export, animateur de vente, acheteur ou vendeur spécialisé, inspecteur des ventes, technicien spécialisé sur un produit etc. Le degré de responsabilité et d'autonomie évolue en fonction de l'expérience.

Niveau d'entrée

Niveau 4 (Bac, Bac Pro, BP, Titres ou équivalents)

Organisation pédagogique

- > Modalité d'enseignement :
 - Formation entièrement présentielle
- > Modalité pédagogique :
 - En alternance
 - En organisme de formation
 - En entreprise

En savoir plus

Source : Cariforef des Pays de la Loire - 115263 - Code établissement : 39759



CHOISIR MON MÉTIER, BONJOUR

Et vous êtes déjà **sur la bonne voix !**

La plateforme téléphonique d'information
sur la formation professionnelle et l'apprentissage
en Pays de la Loire.


**Des chargé.e.s
d'information
à votre écoute**

0 800 200 303 Service & appel
gratuits