

BTSA Technico-Commercial Biens et Services pour l'Agriculture en apprentissage

niveau
5

Ce cursus forme des cadres technico-commerciaux sédentaires ou itinérants qui prospectent et conseillent les prospects et clients sur tous les produits et services dont l'agriculture a besoin. Ils tiennent compte du marché, de la concurrence, et de la réglementation.

Profil

- > Être autonome, mobile
- > S'intéresser à la prospection, le conseil et la vente dans la filière Agrofournitures
- > Avoir le goût du challenge, savoir répondre aux objectifs commerciaux de l'entreprise
- > Être curieux et ouvert aux nouvelles technologies
- > Avoir des aptitudes relationnelles et de communication
- > Être curieux et doté d'initiative personnelle
- > Envie d'une insertion professionnelle rapide ou d'une poursuite d'études



Délivrance du diplôme

Cette formation de niveau 5 permet de bénéficier de 120 Crédits Européens (ECTS)

- > Formation diplômante délivrée par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire (01-09-2022)
- > 50% contrôles en cours de formation (CCF)
- > 50% épreuves en contrôle terminal

Quelques chiffres

- > Retrouvez nos indicateurs qualité et informations complémentaires de la formation sur <https://cfa-bellegarde.fr/les-formations-cfa>

Organisation de la formation

32 semaines en entreprise par an y compris congés légaux

20 semaines de regroupement au CFA par an

15 jours / 15 jours rythme d'alternance

2 ans

1 350 H

Rentrée
Septembre

En fonction du niveau du candidat, la formation peut être dispensée sur une durée réduite

Conditions d'accès

- > Être issu d'un titre ou diplôme de niveau 4 (Bac, BP niv. 4, Bac techno...) diplôme d'accès aux études universitaires ; ou d'un autre BTS pour un parcours en 1 an
- > Signer un contrat d'apprentissage de la durée de la formation
- > Employeur : coopérative, centrale d'achat, semencier, constructeur et concessionnaire de machines agricoles ou de bâtiments d'élevage, entreprise du secteur de la chimie, négoce d'aliments pour bétail...
- > Prise en charge des coûts de formation par les organismes financeurs de l'apprentissage (OPCO)

Candidature

- > Dossier de pré-inscription en ligne à renseigner sur www.cfa-bellegarde.fr
- > Entretien de recrutement et de motivation obligatoire
- > Responsable en charge du recrutement : 02.38.95.08.20



Débouchés emplois

- > Technicien supérieur commercial
- > Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- > Conseiller-vendeur en libre service agricole
- > Acheteur-vendeur
- > Responsable d'agence, manager régional
- > Responsable d'entreprise
- > Technicien conseil et négociant, importateur
- > Chargé de clientèle ou d'affaires





Les + de notre CFA

- > Une expertise reconnue par les professionnels pour ses formations agricoles, agronomiques, environnementales, de gestion et de commerce (CAP, BAC PRO, BTS, CS, formation professionnelle et continue), sur l'EPL du Loiret avec le CFA, le lycée professionnel agricole de Beauce-la-Rolande et le lycée du Chesnoy.
- > L'apprentissage d'un métier par la pédagogie de l'alternance CFA / Entreprise
- > Un marché porteur d'emploi sur un territoire agricole qui se compose de régions agricoles très différentes : vastes bassins céréaliers aux paysages ouverts, régions de polyculture-élevage, bocages herbagers
- > Des partenariats avec les acteurs de la coopération agricole, de la filière agronomique, des concessionnaires et constructeurs de matériels agricoles ; impliqués dans la formation et le recrutement
- > Un CFA à taille humaine, partenaire formation depuis près de 50 ans en apprentissage
- > Des pratiques pédagogiques innovantes, diversifiées, renforcées par des sorties sur le terrain
- > Des projets en lien avec les programmes d'échanges à l'international
- > Formation SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
- > Dispositif de formation individualisée adaptée à chaque candidat

Poursuites d'études



- > Autres BTSA en 1 an
- > Licences professionnelles
- > Certificats de spécialisation
- > Classes préparatoires post BTS/DUT
- > Université
- > Écoles de commerce

Contenu de la formation

Des enseignements spécifiques au domaine professionnel

- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Management d'une équipe commerciale
- Négociation et développement commercial
- Relation client ou fournisseur

Des enseignements généraux

- Inscription dans le monde d'aujourd'hui
- Construction du projet personnel et professionnel
- Communication
- Langue vivante : anglais
- Éducation physique et sportive

Un Enseignement d'Initiative Locale (EIL)

- Infographie - Multimédia

Le titulaire du diplôme obtient sur demande individuelle auprès de la DRAAF, le Certiphyto correspondant à sa formation.

MAJ 12/2024