

# BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

## OPTION ALIMENTATION ET BOISSONS



***Vous souhaitez devenir Technico-Commercial spécialisé(e) dans le secteur de la Vente de Produits Alimentaires et Boissons***

### Objectifs

**Aujourd'hui, on ne s'improvise plus vendeur en magasin : le comportement du consommateur évolue et les techniques d'achat, de gestion, de merchandising, d'animation du point de vente sont de plus en plus sophistiquées.**

**L'apprenti en BTSA TC Alimentation et Boissons :**

**S'intègre** à l'entreprise et **assure la promotion** de ses produits et services, **maîtrise les activités de gestion** nécessaires à l'activité du technico-commercial, **participe à la démarche marketing** de l'entreprise, **conduit des relations commerciales** en intégrant les spécificités des produits de la filière.

**Suit et applique les réglementations** relatives aux produits, aux points de vente, aux consommateurs et à l'environnement.

**Connaît les méthodes** de production et les divers types de classification des produits, **afin d'informer et guider le client.**

### Débouchés

Ce BTS a pour premier objectif l'accès à l'emploi, en devenant Responsable de rayon, Technico-commercial sédentaire ou itinérant, Technicien conseil, Responsable de secteur, Chef des ventes, Attaché commercial, Chargé de clientèle, Responsable commercial, Responsable d'achats ...

### Statistique 2020-2021

Taux de réussite en attente, car cette formation a commencé en septembre 2020 dans notre centre.

### Public concerné

Formation accessible après un BAC (Bac Pro TCVA, Bac Pro CGEV, Bac Pro Commerce...)

### Diplôme

BTSA Technico-Commercial (diplôme de niveau 5 délivré par le Ministère de l'agriculture et de l'alimentation).

### Conditions d'admission

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4.

Etablir un contrat d'apprentissage avec un employeur pour une durée de 2 ans. Si vous n'avez pas trouvé d'entreprise d'accueil, contactez le centre de formation.

### Coût d'un contrat

7918 à 8300 euros selon IDCC de l'entreprise, pris en charge à 100% par les aides aux entreprises.

### Durée

De 6 mois à 3 ans

### Dates

Septembre 2022 — Juillet 2024

### Rémunération

Formation rémunérée selon l'âge et l'année de contrat.

### Lieu de formation

**UFA Sud de l'Aisne**  
**Lycée Agricole de Crézancy**  
**2 Rue de l'église**  
**02650 CREZANCY**

UFA Sud de l'Aisne - 2 rue de l'église - 02650 CREZANCY Tél.: 03.23.71.50.83

Site web : [aumont-crezancy-verdilly.fr](http://aumont-crezancy-verdilly.fr)



## Programme / Modalités pédagogiques

Le BTSA TC Alimentation et Boissons comporte les modules suivants (Contrôle Continu en cours de Formation) pour un total de 1365 heures de formation en Centre.

Champs de compétences	SPS	Finalités
Développement commercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analyse des marchés amont et aval</li> <li>Elaboration d'une stratégie commerciale</li> <li>Mise en place d'opérations marketing</li> <li>Développement d'un portefeuille clients</li> </ul>	Développer une politique commerciale pour accroître le résultat de l'entreprise en s'appuyant sur le contexte socio-économique de la filière
Négociation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elaboration d'une stratégie de négociation</li> <li>Conduite de l'entretien</li> <li>Suivi des ventes et des achats</li> <li>Conseils spécifiques liés aux produits</li> </ul>	Conclure des offres d'achats et de ventes satisfaisantes pour les parties prenantes en s'appuyant sur l'expertise du produit et de la filière.
Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organisation de l'espace de vente</li> <li>Elaboration du plan de merchandising</li> <li>Mise en place d'opérations promotionnelles</li> <li>Mise en place d'actions correctives</li> </ul>	Assurer l'attractivité et la rentabilité d'un espace de vente physique ou virtuel dans le respect du produit
Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestion informatisée du suivi des clients</li> <li>Gestion informatisée des approvisionnements et des flux</li> <li>Mise en place d'une logistique appropriée</li> <li>Animation de la relation digitale</li> </ul>	Optimiser l'ensemble des processus techniques et commerciaux
Management de la force de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>Définition des objectifs de vente</li> <li>Optimisation de l'activité de l'équipe</li> <li>Accompagnement dans la professionnalisation des collaborateurs</li> <li>Gestion des conflits</li> </ul>	Fédérer une équipe pour répondre aux objectifs de l'entreprise

## Modalités d'évaluation

Contrôle continu par Unité d'Enseignement (UE). Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

## Notre structure d'accueil et de formation

Des structures professionnelles au service de la formation

Les apprenants disposent de salles de cours, salles informatiques et d'un « plateau technique » dédié à la formation et aux travaux pratiques. Les apprenants disposent d'un « plateau technique » dédié à la formation et aux travaux pratiques :

- Magasin Pédagogique

Salle de dégustation et espace de vente

Notre UFA est située près de Château-Thierry, au sein du lycée Agricole de Crézancy

Restauration possible sur site.

Accessible par le train depuis Paris, Reims, Chalons en Champagne, par la RN3, par le bus ou navette, depuis Château-Thierry ou Dormans.

Possibilité d'hébergement sur site (avec entrée possible dès le dimanche soir sur réservation) dans la limite des places disponibles.

Accueil des personnes en situation de handicap ou en difficulté, adaptation possible, nous contacter.



**Apprentissage**  
UFA Sud de l'Aisne • CRÉZANCY