

# 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(e) 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 ...

Poursuite d'études possible vers une Licence Professionnelle.

#### Statistiques Réussite Examens et Taux Insertion

Taux de réussite : 66,67% . Dont 2 mentions « Assez Bien ».  
Poursuite en formation : 50%  
Emploi en CDD ou CDI: 38%

#### 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 la Souveraineté Alimentaire

#### Conditions d'admission

Sous réserve de places disponibles.

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 de formation

Coût variable selon IDCC de l'entreprise d'accueil : détail sur <https://www.francecompetences.fr/base-documentaire/referentiels-et-bases-de-donnees/>

Mais coût pris en charge à 100% par les Opérateurs de Compétences concernés.

#### Durée

2 ans de formation en alternance: 1365 h. au CFA sur 39 semaines et 1900 h. en entreprise.

#### Dates

Septembre 2024 — Juillet 2026

#### 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 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

Contrôles Certificatifs en cours de formation (CCF : 50% de la note). 50% de la note Epreuves Terminales.

## 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 » dédiés 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