

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL
OPTION ALIMENTATION ET BOISSONS

FORMATION EN APPRENTISSAGE

Code RNCP: 36003. Certificateur: Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire

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 marchandisage, 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 mercatique** de l'entreprise, **conduit des relations commerciales** en intégrant les spécificités des produits de la filière.

Suit et applique les règlementations 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 2026: 40% .
Insertion : en Emploi en CDD ou CDI: 60%
Poursuite études: 20%

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 2027 — Juillet 2029

Rémunération

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

Lieu de formation

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

UFA Sud de l'Aisne - 84 rue de l'église - 02650 CREZANCY Tél.: **03.23.71.50.83**

Site web : 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	▪ Analyse des marchés amont et aval ▪ Elaboration d'une stratégie commerciale ▪ Mise en place d'opérations marketing ▪ Développement d'un portefeuille clients	Développer une politique commerciale pour accroître le résultat de l'entreprise en s'appuyant sur le contexte socio-économique de la filière
Négociation commerciale	▪ Elaboration d'une stratégie de négociation ▪ Conduite de l'entretien ▪ Suivi des ventes et des achats ▪ Conseils spécifiques liés aux produits	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	▪ Organisation de l'espace de vente ▪ Elaboration du plan de marchandisage ▪ Mise en place d'opérations promotionnelles ▪ Mise en place d'actions correctives	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	▪ Gestion informatisée du suivi des clients ▪ Gestion informatisée des approvisionnements et des flux ▪ Mise en place d'une logistique appropriée ▪ Animation de la relation digitale	Optimiser l'ensemble des processus techniques et commerciaux
Management de la force de vente	▪ Définition des objectifs de vente ▪ Optimisation de l'activité de l'équipe ▪ Accompagnement dans la professionnalisation des collaborateurs ▪ Gestion des conflits	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. Formation en mode semestrialisée.

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

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

Restauration possible sur site.

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

12-11-20026