

BTSa T.C.

Technico-Commercial

option

Univers Jardin

& Animaux de Compagnie



BTSa T.C.

L'objectif de formation

Le métier de **technico-commercial** s'exerce sous forme de **plusieurs types d'emplois** selon qu'il s'agit de **vente** et /ou d'**achat** avec des **professionnels** (Business to Business) ou avec des **clients particuliers** (Business to Customer).

Le **technico-commercial** exerce ses activités en prenant en compte le **contexte socio-économique** de la filière, la **situation économique et juridique** de l'entreprise, la **transition écologique et énergétique**, ainsi que les **aspects techniques et spécifiques** liés aux produits.

Il possède une **réelle expertise** sur les produits vendus ou achetés et leur filière.

Le BTSa Technico-Commercial présente la spécificité de former à une **double compétence commerciale et technique**.

Secteurs d'activités :

Le type d'entreprise est très diverse et peut aller de la petite société au grand groupe.

Le commerce spécialisé est représenté par les **jardineries**, les **animaleries**, les **grossistes**, les **grandes surfaces de bricolage**, les **libres-services agricoles** et les **producteurs détaillants**.

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial en agriculture sur des postes de commerciaux itinérants.
- Responsable de rayon sur des postes de commerciaux sédentaires.
- Assistant chef de produit.
- Assistant commercial.
- Agent commercial.



Le programme de formation

Ce BTS est organisé en unités constituées d'un ensemble, cohérent au regard de la finalité du diplôme, de capacités, savoir-faire, compétences et savoirs. Ces unités correspondent à des blocs de compétences, eux-mêmes divisés en modules.

Les blocs 1 à 3 sont communs aux BTSa. Les blocs suivants sont spécifiques à la spécialité choisie.



1	BLOC 1 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui.	Saisir les enjeux de la réalité socio-économique. Se situer dans des questions de société. Argumenter un point de vue dans un débat de société.
2	BLOC 2 - Construire son projet personnel et professionnel.	S'engager dans un mode de vie actif et solidaire. S'insérer dans un environnement professionnel. S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers. Conduire un projet.
3	BLOC 3 - Communiquer dans des situations et des contextes variés.	Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public. Communiquer en langue étrangère. Communiquer avec des moyens adaptés.
4	BLOC 4 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel.	Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel. Animer l'espace de vente. Fluidifier le parcours clients. Assurer la rentabilité de l'espace de vente. Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle.
5	BLOC 5 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales. Organiser la relation digitale. Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques.
6	BLOC 6 - Manager une équipe commerciale	Optimiser l'activité de l'équipe. Gérer une situation à enjeu particulier. Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international.
7	BLOC 7 - Développer une politique commerciale	Développer l'activité commerciale de l'entreprise. Opérationnaliser les orientations stratégiques. Optimiser la relation fournisseurs. Elaborer un plan de prospection clients.
8	BLOC 8 - Assurer la relation client ou fournisseur	Préparer la négociation technico-commerciale. Réaliser une négociation technico-commerciale. Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat.
12 À 16 SEMAINES DE STAGES, EN FRANCE ET/OU À L'ÉTRANGER.		

*Apprendre la nature
pour bâtir le futur.*



Ses infrastructures



- 1 amphithéâtre 180 places.
- 3 laboratoires de sciences.
- 1 halle technologique agroalimentaire.
- 1 parcelle forestière de 24 hectares.
- 1 internat étudiant.

Sa localisation



Nos autres filières post-Bac

- 1 BTS TC Technico-Commercial
Alimentation et Boissons
- 1 BTS ACSE Analyse, Conduite et Stratégie
de l'Entreprise agricole
- 1 BTS GPN Gestion et Protection
de la Nature
- 1 BTS BIOQUALIM
- 1 BTS ANABIOTEC Analyses biologiques,
biotechnologiques, agricoles et
environnementales
- 1 LICENCE PRO Commercialisation des produits
& services de l'agrodistribution & de
l'agroalimentaire

*Les stages et voyages
d'études en entreprise,
en France, à l'étranger.*

- Possibilité
d'effectuer 12 à
16 semaines de
stage à l'étranger
- Financé
par l'Union
Européenne, la
Région Nouvelle
Aquitaine et
le Ministère de
l'Agriculture.



Enseignement
Général



Commerce



Laboratoire
Agro-Alimentaire



Agriculture
Agronomie



Environnement