

N°RNCP36003 – Date de publication : 04-11-2021

## OBJECTIFS

Un diplôme Bac+2 qui forme des technico-commerciaux en BtoB (business to business) et BtoC (Business to consumer) en prenant en compte le contexte social, économique, juridique, les aspects techniques des produits et la transition énergétique.

Compétences attestées :

- Développement commercial
- Négociation commerciale
- Management de la force de vente
- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information

→ Formation permettant une **bonne insertion professionnelle** grâce sa double compétence commerciale et agroalimentaire, très recherchée par les entreprises.

Pour plus d'informations : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/>

## CONDITIONS D'ADMISSION

Vous êtes **motivé(e)s par les métiers du commerce** dans des secteurs dynamiques.

↳ Conditions d'admission : Titulaire d'un diplôme de niveau 4

- Prendre contact avec le CFA de l'IFRIA ET s'inscrire sur parcoursup ([www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr))
- Les inscriptions sont possibles après fermeture de parcoursup auprès de l'UFA du Valentin
- Nous vous accompagnons dans la recherche de votre apprentissage

Plus d'infos :



## L'ALTERNANCE

**Etudier et travailler en même temps** : combiner formation et expérience professionnelle.  
Excellent tremplin vers l'emploi → Première expérience en entreprise.

Alternances de **2 à 4 semaines** :

**20 semaines de formation en centre + 27 semaines d'apprentissage en entreprise** par an

**5 semaines de congés payés** par an

Statut d'apprenti sous contrat d'apprentissage de 2 ans → salaire mensuel.

## LES ENTREPRISES D'APPRENTISSAGE

Vous réalisez votre apprentissage dans une structure adaptée au diplôme :

- En industrie agroalimentaire (Toute filière)
- En brasserie (Ne sont pas comprises les industries des filières vins et spiritueux)
- En GMS (grandes et moyennes surfaces) en rayon alimentaire
- En magasins spécialisés (rayons alimentaires)
- Chez des grossistes (dans le secteur alimentaire)
- Chez des artisans avec des fonctions commerciales

Les compétences professionnelles non vues en entreprises seront étudiées en centre.

## LES DEBOUCHES ET POURSUITES D'ETUDES

Diplôme à **vocation professionnelle**, différents types d'emploi visés :

- Assistant chef de produit
- Agent commercial
- Responsable de rayon
- Assistant commercial
- Technico-commercial



### Conditions de travail



Etablissement à taille humaine avec un cadre de vie et de travail exceptionnel



Pour plus d'information sur l'alternance scan le QR code ci-contre :



**Effectifs** : Minimum 5 /  
Maximum 30 apprentis

Après le BTS, de plus en plus d'étudiants poursuivent leurs études soit :

- Licences professionnelles, de nombreuses options sont possibles.
- Ecoles de commerces
- Certificats de spécialisation...

## FORMATION

**Formation commerciale solide** (marketing, négociations commerciales, actions commerciales, gestion comptabilité, anglais ...), et **connaissances techniques des produits alimentaires** (technologie alimentaire, valorisation des aliments, sécurité alimentaire, connaissance de la nutrition...).

→ Formation semestrialisée : UE= ensembles cohérents d'enseignements : Total de **1400h sur 2 ans**.

### Unités d'Enseignements **Année 1**

- ↪ Analyse du **marché** et adaptation
- ↪ Relation client **digitale**
- ↪ **Gestion** d'un espace de vente
- ↪ Commercialisation d'un **nouveau produit**
- ↪ Les **enjeux** de la réalité socio-économique

### Unités d'Enseignements **Année 2**

- ↪ **Animation** et opération commerciale
- ↪ Découverte et **relation** fournisseur
- ↪ **Prospection** commerciale
- ↪ Relation client et **négociation**
- ↪ Développement personnel et **professionnel**

## Nos atouts

- Relation avec le milieu professionnel
- Voyages d'étude
- Suivi personnalisé
- Equipes pédagogiques expérimentées

## EVALUATION / VALIDATION

Le Brevet de Technicien Supérieur « Technico-commercial, Produits Alimentaires et Boissons », est un diplôme national de niveau 5 délivré par le Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté alimentaire. Sous forme **Semestrialisé**.

### L'évaluation :

- Contrôle continu en cours de formation (CCF) et sous contrôle d'un jury
- Une UE = 1 situation d'évaluation (1 à 3 CCF validant des capacités spécifiques à aux blocs de compétences suivants :

#### Domaines du tronc commun :

- Bloc 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- Bloc 2 : Construire son projet personnel et professionnel
- Bloc 3 : Communiquer

#### Domaines professionnels spécifiques à la spécialité « technico-commercial » :

- Bloc 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- Bloc 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Bloc 6 : Manager une équipe commerciale
- Bloc 7 : Développer l'activité commerciale
- Bloc 8 : Mettre en place une relation client ou fournisseur

## Modalités pédagogiques

### Formation 100% présentiel

- ↪ Travaux dirigés/pratiques
- ↪ Cours théoriques
- ↪ Travaux individuels / de groupes
- ↪ Visites
- ↪ Rencontres avec des professionnels et anciens élèves

### Moyens techniques

- ↪ Atelier de transformation
- ↪ Ressources numériques de formation en ligne
- ↪ Point de vente collectif

### Obtention du diplôme :

- Moyenne générale des blocs (1 à 8) > **10/20**
- Moyenne des blocs « domaine professionnel » (4 à 8) > **10/20**
- Moyenne de chaque bloc « domaine professionnel » (4 à 8) > **6/20**

Le diplôme permet l'acquisition de 120 ECTS (30/ semestre) → Parcours personnalisés possibles

**Possibilité de valider certains blocs de compétences seulement. Valables à vie. Les capacités peuvent être validées par équivalence académique selon les diplômes obtenus précédemment.**

### Vous pouvez être :

- Externe
- Demi-pensionnaire
- Interne

## A RETENIR

<b>Niveau d'étude</b>	Diplôme de niveau 5 BTS-DUT anciennement niveau III
<b>Lieu de formation</b>	Lycée le Valentin
<b>Durée de formation/ Horaires</b>	2ans- 35h / semaine (amplitudes max. : 8h-17h30)
<b>Début de la formation</b>	Septembre
<b>Restauration / Hébergement</b>	Possible au centre : nous contacter pour les conditions
<b>Statut durant la formation</b>	Apprenti salarié
<b>Accessibilité</b>	Voir site Internet du Lycée

### Contacts :

Formatrice coordinatrice  
: [marylou.plantier@educagri.fr](mailto:marylou.plantier@educagri.fr)  
04 75 83 23 10  
Secrétariat :  
[emilie.savin@educagri.fr](mailto:emilie.savin@educagri.fr)  
04 75 83 32 35  
IFRIA :  
[l.gheni@ifria-ara.fr](mailto:l.gheni@ifria-ara.fr)  
06 49 74 42 41