



2 ANS PAR APPRENTISSAGE

N° DE FICHE : RNCP36003 - 04/11/2021

## LES DE LA FORMATION

- Relation avec le milieu professionnel
- Voyages d'études
- Un suivi personnalisé
- Equipes pédagogiques expérimentées
- Modalités pédagogiques : travaux dirigés/pratiques, cours théoriques, travaux individuels/ de groupes, visites, rencontres professionnels et anciens élèves
- Moyens techniques : atelier de transformation, ressources numériques de formation en ligne, point de vente collectif
- Etudier et travailler en même temps : c'est un bon moyen de combiner formation et milieu professionnel. L'apprentissage est un excellent tremplin vers l'emploi grâce à une première expérience en entreprise.



### 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 à sa double compétence commerciale et agroalimentaire, très recherchée par les entreprises.



### FORMATION

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

**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 01

- 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 02

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

#### Alternances de 2 à 4 semaines :

- **20 semaines de formation en centre** par an
- **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 à 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.

Consultez notre site internet pour plus d'informations : <https://levalentin.education/apprentissage/presentation-apprentissage/>



## CONDITIONS D'ADMISSION

Vous êtes motivé(e)s par les métiers du commerce dans des secteurs dynamiques et Titulaire d'un diplôme de niveau 4.

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



## DÉBOUCHÉS ET POURSUITES

- **Métiers visés** : Assistant chef de produit ; Agent commercial ; Responsable de rayon ; Assistant commercial ; Responsable de rayon ; Assistant commercial ; Technico-Commercial...
- **Poursuites d'études** : Licences professionnelles, de nombreuses options sont possibles ; Ecoles de commerces ; Certificats de spécialisation...



## 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 aux blocs de compétences ci-dessous :

<p><b>Domaines du tronc commun :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bloc 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui</li> <li>- Bloc 2 : Construire son projet personnel et professionnel</li> <li>- Bloc 3 : Communiquer</li> </ul> <p><b>Domaines professionnels spécifiques à la spécialité « technico-commerciale » :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bloc 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel</li> <li>- Bloc 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technicommerciaux</li> <li>- Bloc 6 : Manager une équipe commerciale</li> <li>- Bloc 7 : Développer l'activité commerciale</li> <li>- Bloc 8 : Mettre en place une relation client ou fournisseur</li> </ul>
--

### 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) à 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.**



## A NOTER

- **Niveau d'étude** : Diplôme de niveau 5 BTS-DUT anciennement niveau III
- **Lieu de formation** : Lycée Le Valentin
- **Durée de formation / Horaires** : 2 ans - 35h/semaine (amplitudes max. : 08h00-17h30)
- **Début de la formation** : Septembre
- **Restauration/Hébergement** : Possible au centre : nous contacter pour les conditions
- **Statut durant la formation** : Apprenti salarié
- **Accessibilité** : Voir site internet

## CONTACT



**CFPPA-OFA Bourg-lès-Valence**  
[cfppa.bourg-les-valence@educagri.fr](mailto:cfppa.bourg-les-valence@educagri.fr) – 04 75 83 23 10

**Formatrice coordonatrice**  
[nathalie.clavel@educagri.fr](mailto:nathalie.clavel@educagri.fr) – 04 75 53 23 10

**IFRIA AURA**  
[f.gheni@ifria-ara.fr](mailto:f.gheni@ifria-ara.fr) – 06 49 72 42 41

**Secrétariat**  
[emilie.savin@educagri.fr](mailto:emilie.savin@educagri.fr) – 04 75 83 32 35