



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**
- **Commerce collectif** et bien-être

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/cfppa-bourg-les-valence/presentation-de-lapprentissage/>





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.

- Remplir le formulaire de renseignements sur notre site internet ET s'inscrire sur Parcoursup (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



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 :

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-commerciale » :

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



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



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...

Consultez notre site internet pour en savoir sur le contrat d'apprentissage :
<https://levalentin.education/cfppa-bourg-les-valence/le-contrat-dapprentissage/>

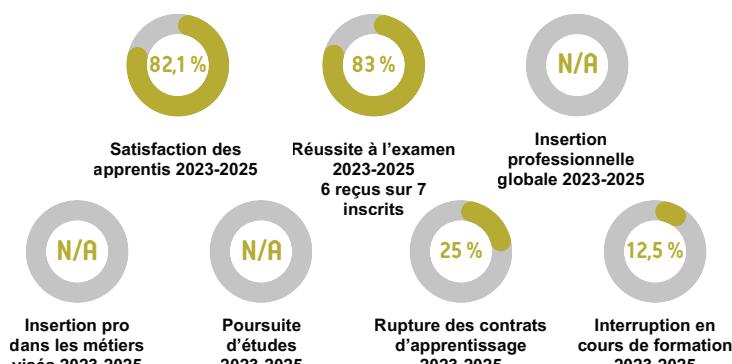


Obtention du diplôme :

- 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.



CONTACT

CFPPA-OFA Bourg-lès-Valence

cfppa.bourg-les-valence@educagri.fr – 04 75 83 23 10

Formatrice coordonatrice

marylou.plantier@educagri.fr – 04 75 53 23 10

Laure Tessandori, Conseillère formation

laure.tessandori@educagri.fr – 04 75 83 90 73

Secrétariat

emilie.savin@educagri.fr – 04 75 83 32 35