

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

Ce BTSA forme les élèves à devenir des agent-e-s commerciaux-ales. La formation porte sur les techniques de mercatique (marketing), la gestion de la relation client, la négociation et la vente de solutions technico-commerciales, mais également sur la gestion commerciale, le suivi des fournisseurs et des clients, la gestion des stocks. Il s'agit d'apprendre à organiser son travail, ses déplacements, ses rendez-vous et maîtriser les outils liés à son activité : planning, gestion de dossiers, outils de calcul, outil de gestion commerciale et suivi administratif, gestion logistique, etc. Parler une langue étrangère est un plus. L'enseignement aborde aussi le fonctionnement de l'entreprise et la définition de la stratégie commerciale.

En plus de leur formation généraliste, les titulaires du BTSA technico-commercial bénéficient d'un enseignement approfondi dans l'un des six champs professionnels liés à l'agriculture : agrofournitures (hors académie), animaux d'élevage et de compagnie, jardin et végétaux d'ornement, produits alimentaires et boissons, produits de la filière forêt bois, vins et spiritueux.

ACCÈS AU BTS

- Bac pro Aménagements paysagers
- Bac pro Conduite et gestion de l'entreprise agricole
- Bac pro Productions horticoles
- Bac pro Technicien conseil vente en alimentation
option produits alimentaires, option vins et spiritueux
- Bac pro Technicien conseil vente en animalerie
- Bac pro Technicien conseil vente en produits de jardin
- Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)
- Bac STAV
- Bac STMG
- Bac ES
- Bac S dont le profil écologie, agronomie et territoires

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTSA en un an pour acquérir une compétence complémentaire
- Certificat de spécialisation agricole (CSA)
- Licence professionnelle dans les domaines du commerce, des productions animales ou végétales
- Classe préparatoire ATS biologie pour intégrer une école d'agronomie, agroalimentaire, vétérinaire
- Formation en écoles spécialisées, en écoles de commerce (via les admissions parallèles)

Pour connaître les poursuites d'études envisageables dans l'académie de Poitiers, consultez le guide « Entrer dans le Sup après le bac »

DÉBOUCHÉS

Ce BTSA vise l'exercice de responsabilités commerciales dans une entreprise de production ou de distribution. Les principales fonctions occupées concernent des opérations d'achat et de vente. Le degré de responsabilité et d'autonomie évolue en fonction de l'expérience.

Exemples de métiers : attaché-e commercial-e dans une grande entreprise, responsable achats et ventes en PME, responsable d'un point de vente, technico-commercial-e en agroalimentaire, vendeur-euse en animalerie, vendeur-euse conseil en matériel agricole

LES ÉTABLISSEMENTS DANS L'ACADÉMIE

agrofournitures

- ◆ 86 Rouillé Lycée agricole Xavier Bernard - Venours **S**

animaux d'élevage et de compagnie

- 17 Saint-Genis-de-Saintonge MFR **A**

jardin et végétaux d'ornement

- ▼ 17 Saintes CFAA 17 - Chadignac **A**
- ◆ 17 Saintes Lycée agricole Georges Desclauze **S**

produits alimentaires et boissons

- 16 Ruffec Lycée privé Roc Fleuri **S**
- 86 Chauvigny MFR **A** / alt. sous statut scolaire
- vins et spiritueux
- 16 Cherves-Richemont MFR **A**

- ◆ Établissement public
- Établissement privé sous contrat
- ❖ Établissement privé hors contrat
- Établissement consulaire (dépend d'une chambre de commerce et d'industrie ou d'une chambre de métiers)
- ▼ CFA (Centre de formation d'apprentis)
-
- S** Statut de l'étudiant «Scolaire» (formation temps plein)
- A** Statut de l'étudiant «Apprenti» (formation en apprentissage)
- alt. sous statut scolaire** Alternance école/entreprise sous statut scolaire

Localisez les établissements sur
www.onisep.fr/Pres-de-chez-vous/Nouvelle-Aquitaine/Poitiers
▼ rechercher un établissement



Pour plus d'informations :