



BTSA Technico – Commercial(e)

Alimentation et boissons en apprentissage sur 2 ans

LES + DE SANDAR

- ▶ Enseignement dispensé par des professionnels
- ▶ Accompagnement à la recherche d'entreprise
- ▶ Etablissement situé aux **Portes de Lyon** dans un parc de 30 ha, accessible par transports en commun
- ▶ Espace de 500m2 rénovés, dédié aux BTS
- ▶ Internat BTS
- ▶ Poursuite d'études : partenariat avec écoles de management et de commerce : ISEMA Avignon et IHEDREA Paris
- ▶ Concours annuel régional de l'enseignement agricole privé (CNEAP) : théâtralisation de stands de produits alimentaires
- ▶ Label Campus La Salle



Vous êtes attiré(e) par le commerce, la négociation et la relation client.

Le/la technico-commercial(e) assure la promotion des produits et services et participe au développement de l'entreprise.

▶ VOUS SOUHAITEZ DEVENIR

- Commercial(e)
- Responsable de secteur
- Manager de rayon spécialisé
- Assistant(e) commercial(e)
- Adjoint(e) au Responsable de magasin

Le BTS Technico- commercial développe une double compétence **technique et commerciale**

▶ POURQUOI L'APPRENTISSAGE ?

- **Formation pratique** en milieu professionnel, **formation théorique** au sein de l'établissement
- Statut de **salarié(e)** offrant les avantages des salariés de l'entreprise et un salaire fixé selon l'âge et le niveau initial
- **Diplôme d'état**, dispensé par le Ministère de l'Agriculture
- **Insertion professionnelle facilitée** grâce aux 2 années d'expérience, appréciées des recruteurs

▶ **FORMATION**

Domaine professionnel commun

- Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Management d'une équipe commerciale
- Présentation de solutions informatiques
- Périmètre des options du diplôme
- Lexique marketing digital et e-commerce
- Exemples d'utilisation des maths dans des mises en situations

Gestion d'un espace de vente

Assurer l'attractivité de l'espace de vente, animer l'espace de vente, assurer la rentabilité

Développement commercial

Développer l'activité commerciale, opérationnaliser les orientations stratégiques, optimiser la relation fournisseurs, élaborer un plan de prospection

Relation client ou fournisseur

Préparer la négociation, réaliser une négociation, assurer le bilan et le suivi de vente ou d'achat

Enseignement général

- . Inscription dans le monde d'aujourd'hui : Français, éducation socio-culturelle, gestion d'entreprise
- . Construction du projet personnel et professionnel
- . Communication : Documentation, langue vivante
- . Education physique et sportive

Module d'Initiative Locale

Gestion de l'environnement ou solidarité internationale

Soit 1349 H sur 2 ans

▶ **MODALITES**

⇒ **STATUT** salarié(e) d'une entreprise de transformation agroalimentaire, grossiste alimentaire, détaillant (grande surface alimentaire, magasin de producteur, magasin bio, LISA (Libre-service agricole), grande distribution

Admission - BAC Général, STAV, STMG, Pro vente, Pro transformation alimentaire, CGEH
 - Inscription <https://akteap.ymag.cloud/index.php/preinscription>
 - Entretien de motivation

⇒ **EVALUATION** 50% en contrôle continu / 50% en épreuves terminales

Rythme - 1 à 2 semaines en centre de formation
 - 1 à 3 semaines en entreprise
 (variable en fonction des périodes de l'année)

⇒ **FINANCEMENT** Formation prise en charge par les opérateurs de compétences

INSTITUT SANDAR – LA SALLE

Chemin de la sablière 69760 LIMONEST

04 78 66 83 76 - catherine.lutz@cneap.fr - www.sandar.org

