



## 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 500m<sup>2</sup> 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

