

# Technico-commercial

Ce diplôme forme des commerciaux ou commerciales spécialisés dans les domaines suivants : animaux d'élevage et de compagnie, jardin et végétaux d'ornement, produits alimentaires et boissons, produits de la filière forêt bois, agrofournitures et vins et spiritueux. Les élèves acquièrent une double compétence : commerciale et technique en fonction de la filière choisie. Ils ou elles doivent connaître les caractéristiques des produits, les processus de productions, les critères de qualité, la législation en vigueur, etc.

Les élèves apprennent les techniques mercatiques, la gestion de la relation client, les négociations commerciales... Ils ou elles étudient la gestion commerciale, le suivi des fournisseurs et des clients, la gestion des stocks. Il faut savoir organiser le travail, les déplacements, les rendez-vous et maîtriser les outils liés aux activités (gestion de dossiers, outils de calcul, outil de gestion commerciale ou logistique). La formation aborde également le management et l'animation d'une équipe commerciale.

L'activité professionnelle s'inscrit dans le fonctionnement et la définition de la stratégie commerciale de l'entreprise. Les technico-commerciaux sont en contact avec les clients et fournisseurs et communiquent avec les différents services de l'entreprise. Parler une langue étrangère est apprécié.

## Programme

### Débouchés

Cette formation 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 de ce technicien ou cette technicienne supérieur.e évolue en fonction de l'expérience.

#### Métiers accessibles :

- Attaché.e commercial.e dans une grande entreprise
- Responsable d'un point de vente
- Chef ou cheffe de rayon dans une grande surface
- Responsable achats et ventes en PME
- Conseiller ou conseillère commercial.e

### Accès à la formation

- Bacs pro Technicien conseil vente en animalerie ; Technicien conseil vente de produits de jardin ; Technicien conseil vente en alimentation ; Vente (prospection - négociation - suivi de clientèle) ou encore Commerce
- Bac techno STAV Sciences et technologies de l'agronomie et du vivant : agronomie, alimentation, environnement, territoires ;
- Bac techno STMG Sciences et technologies du management et de la gestion ;
- Bac général S et ES.

**Les connaissances et compétences nécessaires pour réussir cette formation (« attendus » de Parcoursup) figurent sur la fiche BTSA correspondante du site [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr) > Accès à la formation.**

Domaine et Module	Horaire global sur les 2 ans
<b>Projet personnel de formation et professionnel :</b> - M11 Accompagnement au projet personnel	87h
<b>DOMAINE COMMUN</b>	
<b>Ouverture sur le monde :</b>	
- M21 - Organisation économique, sociale et juridique	87h
- M22 - Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation	174h
- M23 - Langue vivante	116h
<b>Activités pluridisciplinaires du tronc commun</b>	<b>24h</b>
- M31 - EPS	87h
<b>DOMAINE PROFESSIONNEL</b>	
<b>Traitement des données et informatique :</b>	
- M41 - Traitement des données	72h30
- M42 - Technologies de l'information et du multimédia	43h30
<b>Connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel :</b>	
- M51 - Economie d'entreprise	87h
- M52 - Gestion	87h
- M53 - Mercatique	101h30
- M54 - Relation commerciale	101h30
- M55 - Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel	101h30
- M56 - Projet commercial et actions professionnelles	43h30
- M57 - Champ Professionnel	246h30
- M58 - Langue technico-commerciale	43h30
- M61 - Stage(s)	12 à 16 sem.
<b>Activités pluridisciplinaires du domaine professionnel</b>	<b>150h</b>
- M71 - Module d'initiative locale (MIL)	87h
Langue vivante 2 optionnelle	116h

L'obtention du BTSA équivaut à 120 crédits (ECTS).

L'examen comporte deux groupes d'épreuves comptant chacun pour 50% dans la délivrance du diplôme.

**1<sup>er</sup> groupe**, épreuves organisées en fin de formation :

- Expression française et culture socio-économique, coeff. 6
- Epreuve intégrative à caractère technique, scientifique et professionnelle, coeff. 12

**2<sup>e</sup> groupe**, épreuves évaluées en cours d'année (CCF) :

- Communication, coeff. 3
- Langue vivante 1, coeff. 3
- Traitement des données et informatique, coeff. 3
- Economie d'entreprise, gestion mercatique, coeff. 5
- Technique commerciale en lien avec la spécialité, coeff. 4
- EPS, coeff. 3 (points >10)
- MIL, coeff. 3 (points >10)
- Epreuve facultative langue vivante 2, coeff. 2 (points >10)

## Descriptif des matières

**Enseignement scientifique et technique lié au secteur professionnel :**

- **Economie d'entreprise** : les différents types d'entreprises et leurs statuts juridiques ; choix et diagnostics stratégiques de l'entreprise ; management ; ressources humaines et animation d'équipe, etc.
- **Gestion** : utilisation des outils de gestion ; mise en œuvre d'une gestion prévisionnelle, etc.
- **Mercatique** : identifier les acteurs de ce secteur ; comprendre le fonctionnement d'un marché ; étudier le comportement du consommateur ; mise en œuvre d'une mercatique stratégique, etc.
- **Relation commerciale** : identifier les différents types de vendeurs ou d'acheteurs, le rôle du commercial, conduite d'une négociation commerciale ; cadre juridique ; utilisation de logiciels spécifiques, etc.
- **Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel** (selon la filière choisie en BTSA) : étude de l'organisation de la filière ; les dynamiques territoriales ; stratégies des entreprises en réponse aux attentes sociétales et environnementales ; etc.
- **Projet commercial et actions professionnelles** : méthodologie de conduite d'actions et de projets ; mise en œuvre et évaluations de ces projets ou actions.
- **Champ professionnel** : connaissances scientifiques et techniques nécessaires à l'argumentation commerciale (les différents modes de production ou les critères de qualité).
- **Langue technico-commerciale** : travail sur l'expression orale et le langage technique indispensable aux situations de communication professionnelle.
- **Module d'initiative locale (MIL)** : mis en place par les équipes pédagogiques, le MIL dépend des opportunités locales. Il peut être orienté vers l'étude d'une production locale ; l'initiation à des techniques particulières ; une étude technico-économique, etc.
- **Les activités pluridisciplinaires** permettent l'acquisition de compétences ou de connaissances grâce à l'éclairage de plusieurs disciplines sur un même objet d'étude.
- **Le module d'accompagnement au projet personnel et professionnel** doit aider le ou la candidate à affiner ses choix à l'issue de la formation et favoriser son insertion.

## Stages

12 à 16 semaines de stage en entreprise, dont 10 prises sur la scolarité, complètent la formation.

## Poursuites d'études

Bien que le BTSA soit conçu pour entrer sur le marché du travail, il peut donner lieu à poursuite d'études en :

- Second **BTSA** en un an.

- **Certificat de spécialisation agricole (CSA)**. Exemple :
  - Responsable technico-commercial en agrofournitures ou Responsable technico-commercial en agroéquipements au CFPPA du Paraclet, Cottenchy
- **Titre homologué** en un an, par exemple :
  - Responsable de développement commercial au CFA de la CCI de Nogent/Oise
  - Responsable de centre de profit en distribution (Distrimanager), Institut Charles Quentin de Pierrefonds
- **Licence professionnelle**. Exemples :
  - Commercialisation des aliments santé, IUT d'Amiens ;
  - Responsable univers de consommation, IUT d'Amiens avec l'UFR d'économie et de gestion de l'UPJV ;
  - Développement commercial et gestion des échanges, IUT de Beauvais,
  - Management des unités de restauration, IUT d'Amiens avec l'UFR d'économie et de gestion de l'UPJVAttention, certaines licences professionnelles réclament la pratique de deux langues étrangères.
- **Classe préparatoire scientifique** post BTS(A)-DUT au Lycée agricole du Paraclet, Cottenchy. Cette formation prépare en un an aux concours C des écoles d'ingénieurs en agronomie, comme AgroParisTech ou Agrocampus-Ouest (voir la liste des écoles sur [www.concours-agro-veto.net](http://www.concours-agro-veto.net)).
- **Ecole supérieure de commerce** : Compiègne ou Amiens.

**Poursuites d'études possibles dans l'académie d'Amiens : consultez nos guides post-bac ou bac+2 sur [www.onisep.fr/amiens](http://www.onisep.fr/amiens).**

## Où se former dans l'académie d'Amiens ?

- **En lycée public :**

- LP agricole d'Aumont, Coucy-la-ville 02, avec le lycée agricole et viticole de Crézancy (spécificité Animaux d'élevage et de compagnie)
- Lycée agricole du Paraclet, Cottenchy 80 (spécificité Produits alimentaires et boissons)
- **En lycée privé :** Institut Charles Quentin, Pierrefonds 60 (spécificités : Jardin et végétaux d'ornement et Produits alimentaires et boissons)

## en savoir +

- [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr) et [www.onisep.fr/amiens](http://www.onisep.fr/amiens)

**Consultez les documents de l'ONISEP :**

Au CDI de votre établissement, au centre d'information et d'orientation (CIO) ou en vente sur [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr) :

- Dossiers «Après le bac, le guide des études supérieures», «Les écoles de commerce », « Classes prépa », « Quels métiers demain? » ; « Entreprendre »,
- Parcours « Les métiers de l'agriculture et de la forêt », « Les métiers du commerce et de la vente ».

**N'hésitez pas à rencontrer un ou une psychologue de l'Éducation nationale.**