

BTSA Technico-commercial Option : Alimentation et boisson (BTSA TC opt°AB)



**BTSA Technico-commercial Option :
Alimentation et boisson (BTSA TC
opt°AB)**

(Bac+2)



Code titre / diplôme

32331205

Code RNCP

36003

Date d'enregistrement RNCP

04/11/2021

Certificateur

Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 5 (cadre européen des certifications)

Éligible VAE

Oui

Sanction de la formation/Diplôme préparé

Brevet de technicien supérieur agricole (BTSA)

Formation en apprentissage



CAMPUS
**Provence
Verte**

CAMPUS Provence Verte

Coordonnées

125 Chemin de Prugnon
83470 - Saint-Maximin-la-Sainte-Baume
04 94 86 52 93
st-maximin@cneap.fr
<https://www.campus-provence-verte.fr>

Contacts

Contact de la formation

Tina SOSTER
tina.soster@cneap.fr
07 81 68 53 81

Référent handicap

Tina SOSTER
tina.soster@cneap.fr
07 81 68 53 81



(siège régional)
4, rue de l'Oratoire
69330 CALUIRE ET CUIRE
contact@akteap.cneap.fr
www.akteap.fr

Association loi 1901
N° SIRET: 50304921500026
N° UAI: 0693764S

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 17362 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Publics et objectifs

• **voie d'accès:** Formation proposée sous statut d'apprentissage uniquement

• **Objectifs:** À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- ✓ Gérer, assurer l'attractivité et animer un espace de vente physique ou virtuel, tout en fluidifiant le parcours client.
- ✓ Garantir la rentabilité de l'espace de vente et des opérations commerciales ponctuelles.
- ✓ Optimiser la gestion de l'information et exploiter les systèmes d'information au service des processus technico-commerciaux.
- ✓ Organiser la relation commerciale, notamment digitale, avec les clients et les fournisseurs.
- ✓ Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques adaptés.
- ✓ Développer une politique commerciale et opérationnaliser les orientations stratégiques de l'entreprise.
- ✓ Élaborer un plan de prospection et assurer la relation client et fournisseur.
- ✓ Préparer, conduire et assurer le suivi d'une négociation technico-commerciale à l'achat comme à la vente.
- ✓ Manager et professionnaliser une équipe commerciale, y compris dans des situations à enjeu particulier ou en contexte international.



Dates et cycle de la formation

- **Année d'entrée dans le cycle:** 1^{re} année
- **Date de début:** 01/09/2026
- **Date de fin:** 07/07/2028
- **Durée du contrat:** Un contrat d'apprentissage peut commencer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.
- **Aménagement PSH durée de la formation:** Un contrat d'apprentissage peut commencer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.



Rythme et durée

- **Rythme en centre:** 1 semaine
- **Rythme en entreprise:** 1 semaine
- **Commentaire rythme:** En moyenne 1 semaine sur deux en centre de formation hors périodes scolaires
- **Durée en années:** 2
- **Durée en heures de formation:** 1350
- **Durée en heures en entreprise (minimum):** 945



Prérequis

- **Public:** De 16 à 29 ans révolus. Certains publics peuvent entrer au-delà de 29 ans : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés (sans limite d'âge), les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise. Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Conditions d'entrée:** Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac minimum
Goût pour le contact client et la communication
Intérêt pour l'alimentation et les boissons, curiosité pour les produits et procédés de fabrication
Rigueur et sens de l'organisation pour la gestion commerciale et le suivi qualité
Esprit d'analyse et capacités techniques pour comprendre les produits et leur marché
Autonomie et sens des responsabilités
Capacité à travailler en équipe et en réseau (clients, fournisseurs, partenaires commerciaux)
Ouverture culturelle et sens du conseil pour valoriser les produits et répondre aux besoins des clients



Entreprises d'accueil

Entreprises agroalimentaires de production (industries ou artisanales)
Entreprises de transformation alimentaire (fromageries, chocolateries, boulangeries-pâtisseries, conserveries, etc.)
Grossistes et distributeurs alimentaires
Magasins spécialisés et circuits courts (produits régionaux, produits locaux)
Entreprises de services commerciaux dans le secteur agroalimentaire
Salons et événements professionnels (animation commerciale, promotion de produits)
Importateurs ou exportateurs de produits alimentaires et boissons



Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétence 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

Bloc de compétence 2 : Construire son projet personnel et professionnel

Bloc de compétence 3 : Communiquer dans des situations et des contextes variés

Bloc de compétence 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel

Bloc de compétence 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

Bloc de compétence 6 : Manager une équipe commerciale

Bloc de compétence 7 : Développer une politique commerciale

Bloc de compétence 8 : Assurer la relation client ou fournisseur

• **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences:** Non



Modalités d'évaluation et sanction de la formation

- **Modalités d'évaluation:** Contrôles en Cours de Formation (CCF) combiné avec des examens ponctuels
- **Crédits ECTS:** Oui
- **Si oui, combien:** 60 crédits
- **Equivalences:** Tout diplôme de niveau BTS(a) minimum permet la dispense des modules communs



Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance. L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire. A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).



Après la formation

• **Passerelles:** Classe préparatoire ATS : permet d'accéder aux écoles d'ingénieurs agronomes ou vétérinaires, sur sélection.

Admissions parallèles en écoles de commerce ou management : intégration en 2^e année pour se spécialiser en management, marketing ou gestion.

Licence professionnelle : poursuite en Bac+3 dans des domaines liés à la commercialisation ou au management des produits alimentaires et boissons.

• **Suites de parcours:**

Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires

Licence pro mention technico-commercial

Classe préparatoire ATS métiers de l'horticulture et du paysage

• **Débouchés professionnels:** Technico-commercial en agriculture sur des postes de commerciaux itinérants

Responsable de rayon produit frais ou hors produits frais sur des postes de commerciaux sédentaires.

Agent commercial

Assistant commercial

Assistant chef de produit

Attaché commercial en matériel agricole



Modalités et délai d'admission

• **Modalité de recrutement principale:** Dossier

• **Autres modalités de recrutement:**

• **Personnalisation sur positionnement:** Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.



Modalités financières

Pour l'apprenti :

En conformité avec l'article L6211-1 (Code du travail), la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.

Pour l'employeur :

Pour les employeurs privés, la formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil; en application des niveaux de prise en charge par France Compétences et selon les barèmes de la branche. Un reste à charge peut être demandé à l'employeur.

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation peut être prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Coût : nous consulter



Les + de la formation

Engagements et partenariats:

Structures du Campus Provence Verte

Restauration: Non

- **Détails:**

Cantine

- **Accessibilité PSH de la restauration:** Non

Hébergement: Non

- **Détails:**

Internat

- **Accessibilité PSH de l'hébergement:** Non

Matériel / Équipement:

Magasin pédagogique

- **Accessibilité PSH du matériel et de l'équipement:** Achat possible de matériel et équipement spécialisé pour les personnes en situation de handicap. Pour plus d'information : nous contacter.



Rémunération

- **Rémunération de l'apprenti:** L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et l'année dans le cycle de formation, hors exceptions (convention collective de l'employeur, antériorité...)

- **Aides prises en charges par l'établissement:**

- Aides à l'acquisition d'équipements pédagogiques (sous conditions).
 - Aide pour l'hébergement (si internat proposé par l'établissement).
 - Aide pour la restauration (si solution de restauration collective proposée par l'établissement)
 - Aide au financement du permis de conduire de 500€ pour les apprentis majeurs
- Plus d'infos : <https://www.1jeune1solution.gouv.fr/>



Accès et accessibilité P.S.H

- **Accès par transport:**

-

- **Accessibilité P.S.H des locaux:** Oui totale