

BTS Agricole Technico-Commercial

- Spé. Alimentation et Boisson

BTSa TC AB

Objectifs

Le BTSa TC en alternance vous propose d'acquérir une double compétence

- Commerciale
- Conseiller technique

Le titulaire négocie, vend des solutions technico-commerciales adaptées au client qu'il cherche à fidéliser.

A l'issue de votre formation, vous serez capable de :

- Réaliser des prospections.
- Identifier les besoins clients
- Proposer une solution adaptée aux clients
- Négocier et conclure une vente

Entreprises d'accueil

Toutes entreprises réalisant du commerce auprès de particuliers ou professionnels (B to B / B to C)

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus (pour les formations post-bac).
- **Niveau d'entrée** : être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme de niveau supérieur (BTS – DUT...).
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.
- **Cas particuliers** : équivalences ? NON :
 - › Exemple 1 : BTS Comptabilité Gestion pour rentrer en DCG ;
 - › Exemple 2 : Bac Pro SAPAT ou ASSP pour le DE AS.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* 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.

Formation par apprentissage

Code diplôme	Code RNCP
32331205	36003

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, soit 120 crédits ECTS.

Durée de la formation

1 350 heures (sur 2 ans).
Démarrage fin août pour la 1ère année et septembre pour la 2ème année.

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne : 2 jours en UFA, 3 jours en entreprise, 5 semaines complètes. 2 semaines en entreprise.

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



UFA Les 3 Vallées

2 avenue de l'Ermitage
74200 THONON LES BAINS
04 50 71 77 88
anne.hallard@cneap.fr
www.lycee3vallees.fr

Architecture et contenu de la formation

Bloc 1 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

- 1/ Saisir les enjeux de la réalité socio-économique ;
- 2/ Se situer dans des questions de société ;
- 3/ Argumenter un point de vue dans un débat de société

Bloc 2 - Construire son projet personnel et professionnel

- 1/ S'engager dans un mode de vie actif et solidaire ;
- 2/ S'insérer dans un environnement professionnel ;
- 3/ S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers ;
- 4/ Conduire un projet

Bloc 3 - Communiquer dans des situations et des contextes variés

- 1/ Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public ;
- 2/ Communiquer en langue étrangère ;
- 3/ Communiquer avec des moyens adaptés

Bloc 4 - Gestion d'un espace de vente

- 1/ Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel ;
- 2/ Animer l'espace de vente ;
- 3/ Fluidifier le parcours clients ;
- 4/ Assurer la rentabilité de l'espace de vente ;
- 5/ Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

Bloc 5 - Optimisation de la gestion de l'information des processus technico commerciaux

- 1/ Exploiter des systèmes d'information ;
- 2/ Organiser la relation digitale ;
- 3/ Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

Bloc 6 - Management d'une équipe commerciale

- 1/ Optimiser l'activité de l'équipe ;
- 2/ Gérer une situation à enjeu particulier ;
- 3/ Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international

Bloc 7 - Développement commercial

- 1/ Développer l'activité commerciale de l'entreprise ;
- 2/ Opérationnaliser les orientations stratégiques ;
- 3/ Optimiser la relation fournisseurs ;
- 4/ Élaborer un plan de prospection clients

Bloc 8 - Relation client ou fournisseur

- 1/ Préparer la négociation technico-commerciale ;
- 2/ Réaliser une négociation technico-commerciale
- 3/ Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat

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 et une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

Épreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	1	Ponctuel	Écrit
E2 : Construire son projet personnel et professionnel	1	CCF	Écrit, Oral et Pratique
E3 : Communiquer dans des situations et des contextes variés	1	CCF	Écrit, Oral et Pratique
E4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel	1	CCF	Écrit, Oral et Pratique
E5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico commerciaux	1	CCF	Pratique
E6 : Manager une équipe commerciale	1	CCF	Écrit, Oral et Pratique
E7 : Développer une politique commerciale	1	Ponctuel	Oral
E8 : Assurer la relation clients ou fournisseur	1	Ponctuel	Oral
Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel	0.5 (points supérieurs à 10)	Épreuve Optionnelle CCF	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences : Non

Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
Taux de réussite du BTSa TC AB dans l'UFA	-	-	-	-
Taux de réussite globaux <i>Effectif présenté</i>	-	87% 2200	90% 1303	90% 1053
Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)	-	en cours	44%	44%
Taux de poursuite d'étude	-	en cours	50%	44%
Satisfaction globale Apprentis entrants (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	89% 600/2531	90% 365/2485	92% -	94% -
Satisfaction globale Apprentis sortants (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i>	-	68% 354/2400	83% -	86% -
Taux d'abandon globaux	-	14%	11%	

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quiz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...);
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage);
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Bachelor
- Licences pro.
- Masters.
- Écoles supérieures de commerce, de management...

Débouchés professionnels :

- Commercial(e) itinérant(e), attaché(e) commercial(e), Agent commercial(e), Technico-commercial(e)
- Responsable de rayon produit frais, Responsable de rayon hors produits frais
- Commercial(e) sédentaire, Assistant(e) commercial(e)
- Acheteur vendeur/ acheteuse vendeuse commerce de gros

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût annuel moyen préconisé par France Compétences : 7 918 €.

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

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1 ^{re} année	27%	43%	53%*	100 %*
2 ^e année	39%	51%	61 %*	100 %*
3 ^e année	55%	67%	78 %*	100 %*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1^{ère} année de BTS ou BTSa sous statut scolaire : la rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.
- À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du 1er équipement (selon OPCO).
- Aide pour l'hébergement (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la restauration (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du permis de conduire de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires.

Accès par transport

Gare SNCF à proximité immédiate avec toutes les lignes de bus.

Accessibilité P.M.R. des locaux

Non.

Les + de la formation

• Engagement

Suivi individualisé - Accompagnement personnalisé

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Internat sur place à la nuitée.
- Appart'Hôtels à proximité immédiate

Matériel / Équipement

- Magasin pédagogique.
- Salle multimédia.
- Ordinateurs portables.
- Vidéo-projecteur dans les salles de cours.
- Espace numérique de travail.

Coordonnées de l'UFA



UFA Les 3 Vallées

2 avenue de l'Ermitage
74200 THONON LES BAINS
04 50 71 77 88
anne.hallard@cneap.fr
www.lycee3vallees.fr

Référente Handicap

Cindy FLORET
cindy.floret@cneap.fr

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

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