

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

BIENS ET SERVICES POUR L'AGRICULTURE (BSA)

Vous aimez conseiller et convaincre ? Connaître aussi bien les techniques de vente que les qualités des produits, c'est la spécificité des technico-commerciaux.

Le/la technico-commercial(e) assure la vente et le conseil des produits et services aux agriculteurs en apportant un appui technique.

Il/elle propose des solutions adaptées au besoin de production et aux demandes sociétales, notamment en privilégiant une approche agroécologique. Outre la relation client, il peut être amené à manager une équipe, préparer les commandes, gérer les stocks et délivrer les produits.

Il intervient dans toutes les filières agricoles et maîtrise les connaissances techniques de bases en grandes cultures, élevage, maraîchage-horticulture et arboriculture-viticulture.



ORGANISATION

Formation sur 2 ans :

- 20 semaines en centre/an soit 700 heures/an
- 27 semaines en entreprise/an soit 945 heures/an en entreprise minimum + 5 semaines de congés payés.
- Possibilité d'aménager des parcours individualisés

DIPLÔME

L'examen est constitué :

- de contrôle en cours de formation (CCF),
- d'épreuves terminales de fin de formation, écrites ou orales

CONDITIONS D'ACCES

- Être titulaire d'un niveau 4 (bac) minimum, en priorité Bac technologique agricole, STMG, scientifique ou Bac pro conduite et gestion de l'exploitation agricole, vente, ou autre filière
- Signer un contrat d'apprentissage
- Motivation et autonomie pour ce type d'emploi.
- Aide à la recherche de contrat d'apprentissage
- Modalités d'accueil et d'accompagnement spécifiques pour les personnes RQTH
- Entrées tout au long de l'année

INFOS PRATIQUES

Retrouvez ici toutes les infos apprentissage : statistiques, rémunérations, aides,...



Apprentissage

Formation gratuite et rémunérée

www.agrocampus64.fr

ENSEIGNEMENTS

La formation comprend 8 blocs de compétences :

- B1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- B2 : Construire son projet personnel et professionnel
- B3 : Communiquer dans des situations et des contextes variés
- B4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- B5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- B6 : Manager une équipe commerciale
- B7 : Développer une politique commerciale
- B8 : Assurer la relation client ou fournisseur

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence pro "*Conseil et stratégie en agriculture et agro-ressources*"
- Autres Licences
- Certificat de spécialisation responsable technico-commercial



Contacts :

secrétariat pédagogique : 05 59 33 12 89
 montardon-cfa.pyrenees-atlantiques@educagri.fr

CFAA 64 - SITE DE MONTARDON

COUT DE LA FORMATION

- La formation est gratuite pour l'apprenti-e (hors frais annexes hébergement, restauration, transport ...), les coûts pédagogiques sont entièrement pris en charge par l'employeur (ou son financeur).
- Autres cas : nous contacter

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Formation en face à face
- Formation en situation professionnelle.

ENTREPRISES D'ACCUEIL

- **Entreprises productrices** : semenciers, constructeurs de matériels d'élevage et d'équipements, fabricants d'engrais et d'amendements, nutrition animale, produits d'élevage (hors produits vétérinaires)
- **Distributeurs** : coopératives, négoce, concessions
- **Toutes filières agricoles** : grandes cultures, viticulture, arboriculture, maraîchage, horticulture et différents types d'élevages.

DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Technico-commercial-e en agrofournitures
- Responsable de dépôt
- Conseiller à distance ou téléconseiller
- Gestionnaire des achats ou des ventes

Route de Pau – 64121 MONTARDON
 www.agrocampus64.fr