

# BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

## ALIMENTATION ET BOISSONS (A&B)

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) en Alimentation & Boissons exerce une activité de commercial sédentaire ou itinérant. Dans le cadre de son activité sédentaire, dans un espace de vente, un service commercial ou en milieu agricole, il prospecte, accueille et conseille la clientèle afin de vendre une solution adaptée à ses attentes. Dans le cadre de son activité itinérante, il prospecte et visite régulièrement ses clients ou les prescripteurs.

Sa double compétence commerciale (marketing et relation commerciale) et technique (transformation et qualité des produits) est une valeur ajoutée pour son employeur.



### 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 "*valorisation des produits du terroir*"
- 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 de production agroalimentaire**
- **Distributeurs** : GSA, grossistes alimentaires, commerces indépendants, coopérative
- **Vente en circuits courts** : magasins de producteurs, AMAP, marchés, vente directe...

## DÉBOUCHÉS MÉTIERS

- Technico-commercial
- Attaché commercial
- Manager de rayon produits alimentaires
- Chef de secteur (Grandes surfaces alimentaires)
- Gestionnaire des achats ou des ventes

Apprentissage

Route de Pau – 64121 MONTARDON  
 www.agrocampus64.fr