

Ce technicien commercial connaît les caractéristiques des produits: leur qualité, leur composition, et leurs possibilités de conservation. Il est capable :

- de préparer et d'effectuer la vente ou l'achat du produit ;
- de participer à la définition de la stratégie de l'entreprise.
- d'animer une équipe de vendeurs ;
- d'aider à la mise en place de la communication interne et externe.
- d'appliquer la législation en vigueur.

Parler une langue étrangère est apprécié. Dans l'entreprise, il communique avec les différents services (production, maintenance, recherche, logistique, services administratifs) et à l'extérieur, il est en contact avec les clients et fournisseurs.

Ce diplôme forme des agents commerciaux spécialisés selon les domaines suivant agrofournitures, animaux d'élevage et de compagnie, jardin et végétaux d'ornement, produits alimentaires et boissons, produits de la filière forêt bois, vins et spiritueux.

Pour l'Académie de Montpellier, il existe 2 champs professionnels :

- spécialité Végétaux d'ornement : il intervient dans l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise, organise l'activité commerciale, participe à la communication de l'entreprise. Il est spécialisé dans la vente ou l'achat de végétaux d'ornements.

- spécialité Produits alimentaires : il intervient dans l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise, organise l'activité commerciale, participe à la communication de l'entreprise. Il est spécialisé dans la vente ou l'achat de produits alimentaires.

## ➡ Débutés

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 supérieur évolue en fonction de l'expérience.

### Métiers accessibles :

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

## ➡ Accès à la Formation

- Bac S, ES;
- Bac STAV: agronomie, alimentation, environnement, territoires;
- Bac techno STMG Sciences et technologies de la gestion
- Bacs Pro Vente (prospection-négociation-suivi de clientèle; Technicien conseil vente en animalerie; Technicien conseil vente en produits horticoles et de jardinage ; Technicien vente et conseil qualité en vins et

spiritueux ; Technicien vente et conseil qualité en produits alimentaires.

*Ceci est la liste des principaux diplômes admis. Les titulaires de Bac Pro qui ont une mention bien ou très bien au bac sont admis de droit dans les BTS correspondant à leur spécialité s'ils remplissent les conditions de candidature.*

## ➡ Programme

Domaine et Module	Horaire sur 2 ans
<b>DOMAINE COMMUN</b>	
M21 - Organisation économique, sociale et juridique	87h
M22 - Techniques d'expression, communication, d'animation et de documentation	174h
M23 - Langue vivante	116h
Activités pluridisciplinaires du tronc commun	24h
M31 - EPS	87h
<b>DOMAINE PROFESSIONNEL</b>	
M41 - Traitement des données	72h30
M42 - Technologies de l'information et multimédia	43h30
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)	-
Activités pluridisciplinaires du domaine professionnel	150h
- M71 - Module d'initiative locale (MIL)	87h
Langue vivante 2 optionnelle	116h

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

- **1ere groupe** : épreuves terminales en fin de formation,
  - Expression française et culture socio-économique, coeff. 6
  - Epreuve intégrative à caractère technique, scientifique et professionnelle, coeff. 12
 (Une moyenne inférieure à 9 sur 20 à l'ensemble de ces trois épreuves est éliminatoire).
- **2ème groupe** : sous forme de contrôle en cours d'année,
  - Traitement de données, coeff. 3 - Communication, coeff. 3
  - Langue vivante 1, coeff. 3
  - Economie d'entreprise, gestion mercatique, coeff. 5
  - Technique commerciale en lien avec la spécialité, coeff. 4
  - Epreuve facultative langue vivante 2, coeff. 2 (points >10)
  - EPS, coeff. 3 (points >10) - MIL. coeff. 3 (points >10)

## Descriptif des matières

Les compétences générales acquises dans la formation sont :

**Connaissance générale de l'économie et des techniques de commercialisation** : Etude de marché et stratégie commerciale (mercatique), gestion, transactions commerciales, choix de la gamme d'un produit, politique de prix, choix d'un réseau de distribution, d'un support de communication, gestion de la clientèle, logistique (flux, stocks, conditionnement etc.). Ces acquis sont complétés par des actions professionnelles qui peuvent prendre des formes variées telles que études et enquêtes, actions de terrain, visites d'entreprise etc.

**Approfondissement technique par famille de produits** : Connaissance des techniques de mise en œuvre des produits spécifiques à la spécialité et l'étude des phénomènes relatifs à leur élaboration à partir de cas concrets.

**Accompagnement au projet personnel et professionnel** : Repérer ses compétences pour évaluer ses potentialités, analyser les exigences et opportunités du monde professionnel pour s'y insérer ; évaluer la faisabilité des différents choix envisagés.

**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 ; l'expression artistique ou encore une étude technico-économique. Un voyage d'étude peut s'inscrire en partie dans ce module.

## Stages

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

## Statistiques

Statistiques nationales :

en 2017, 79% de réussite.

en 2018, 76% de réussite.

## 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)**
  - CSA Responsable technico-commercial en agrofournitures
  - CSA Responsable technico-commercial en industries agroalimentaires : produits laitiers
- **Titre homologué**, en un an : **Responsable de secteur en distribution** option : alimentaire, jardinerie, aménagement de l'habitat (bricolage), équipement de la personne (textile) (titre en 1 an de Distrimanager certifié de niveau II)
- **Licence professionnelle** en un an
  - Commerce : commercialisation des aliments de santé
  - Commerce : responsable univers de consommation
  - Commerce : développement commercial et gestion des échanges,  
Attention, certaines licences professionnelles réclament la pratique de deux langues étrangères.
- **Classe préparatoire** à l'entrée en licence post BTSa-BTS-DUT à Rouillé (86) ou à Castanet-Tolosan (31).
- **Classe préparatoire scientifique** post BTSa-BTS-DUT au lycée agricole du Paraclat, Cottenchy (80). Elle prépare aux concours C - ENSA et concours C ENITA permettant

d'intégrer des écoles d'ingénieurs comme les écoles AgroParisTech et les ENITA. Certaines écoles d'ingénieurs proposent des formations de technico-commercial.

- **Ecole supérieure de commerce.**

**Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux "Après le Bac: choisir ses études supérieures" et "Après un Bac +2"**

## Où se former

- 11 Carcassonne**  
CFA agricole de l'Aude (public) **A**  
agrofournitures (temps plein - 2 ans)  
vins et spiritueux (temps plein - 2 ans)
- 11 Lasbordes**  
Ecole d'Agriculture La Raque   
(Privé sous contrat)  
produits alimentaires et boissons (temps plein - 2 ans)
- 30 Marguerittes**  
CFA La Pinède (privé sous contrat) **A**  
Animaux d'élevage et de compagnie (temps plein - 2 ans)
- 34 Montpellier**  
Lycée agricole F. Bazille (Public)  
vins et spiritueux (temps plein -1 an et 2 ans)
- 66 Rivesaltes**  
CFA Des Pyrenees Orientales Legta F G Lorca   
(Public) **A**  
Les produits alimentaires  
Les produits de la jardinerie  
Animaux d'élevage et compagnie
- 12 Rodez**  
CFA Nord Ouest Aveyron (Public) **A**  
agrofournitures
- 12 Villefranche de Rouergue**  
Lycée François Marty (Privé sous contrat)  
produits alimentaires et boissons
- 31 Castanet**  
CFAAH Toulouse – Auzeville (Public) **A**  
produits alimentaires et boissons **A**  
agrofournitures **A**  
jardins et végétaux d'ornement **A**
- 32 Mirande**  
LPA de Mirande (Public)  
Commercialisation des biens et services de l'agriculture et de l'agroalimentaire
- 65 Vic en Bigorre**  
LEGTA Jean Monnet (Public)  
Produits issus de la filière bois
- 81 Brens**  
Inépole Formation – MFR Midi-Pyrénées (Privé sous contrat) **A**  
Animaux d'élevage et de compagnie **A**  
jardins et végétaux d'ornement **A**

**82 Montauban-Capou**  
LEGT Agricole (Public)  
produits alimentaires et boissons

**A** formation en apprentissage



Internat / Hébergement possible

## Pour en savoir plus

- Guide régional " choisir ses études supérieures "
- Diplômes Du CAP au BTS/DUT
- Dossiers Le dico des métiers
- Parcours Les métiers des industries alimentaires, les métiers du marketing, de la vente et de la pub

Sur internet

- [www.agriculture.gouv.fr](http://www.agriculture.gouv.fr)
- [www.chlorofil.fr](http://www.chlorofil.fr) rubrique Ens. supérieur et recherche
- [www.portea.fr](http://www.portea.fr).

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

**N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).**