

Niveau 5 | Sur **2 ans** | **Apprentissage**

**BTSa TC**

**Technico-Commercial Spécialité  
Vins et Spiritueux ou Alimentation.**

Formation disponible sur **St Maximin la Ste Baume (83470)**



Le technico-commercial travaille en amont, mais surtout en aval, de la filière agricole. Ces emplois relèvent de la fonction commerciale Achat-Vente. Sont concernés par cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences en technique « produit » et en négociation commerciales. C'est pourquoi il suit en formation en économie d'entreprise, gestion, relation commerciale, projet commercial et actions professionnelles. Par-delà les différentes appellations, le titulaire du BTSa technico-commercial vise en première insertion un emploi de négociateur-conseiller-vendeur itinérant ou sédentaire.

#### PRÉREQUIS

*Pour intégrer la formation, il faut...*

- Avoir moins de 30 ans
- Post BAC

#### APTITUDES

*Les qualités nécessaires pour exercer ce métier*

- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services
- S'intéresser à la vente de produits issus de la filière choisie
- Disposer de compétences relationnelles, de capacité de négociation.

#### COMPÉTENCES MÉTIER

*Les tâches que je vais apprendre*

- Connaissances en marketing, gestion et droit commercial
- Maîtrise des techniques de vente, et des outils de communication
- Exploiter les outils informatiques et numériques.

#### FINANCEMENT

- **Formation prise en charge par l'OPCO**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/l'accès au logement

#### MODALITÉS PRATIQUES

*Quand et comment intégrer la formation*

- Rentrée des classes en septembre
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription avec la signature d'un contrat de travail
- Signature du contrat 3 mois avant ou au plus tard 3 mois après la rentrée.

#### ACCESSIBILITÉ

- **Accès transport en commun :** en Bus, arrêt « Lycée Janetti »



- Accès PMR

**PLUS D'INFORMATION ? Contactez Nadya CHAFFAUT**

| 06 45 56 61 23 | [nadya.chaffaut@cneap.fr](mailto:nadya.chaffaut@cneap.fr) |



**ÉTUDES** | 2 ANS D'ALTERNANCE UFA/ENTREPRISE | 35h/semaine – 600h en centre par an

**CONTENU**

**Méthodes pédagogiques**

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques sur plateau technique agréé en présence de formateurs et de professionnels

**Domaine professionnel  
Total sur 1 an**

- Projet pro : 36h
- communication 64h
- Anglais 44h
- EPS 36h
- Informatique 28h
- Economie d'entreprise 16h
- Gestion 36h

- Mercatique 36h
- Relation commerciale 40h
- Champ professionnel 40h
- Projet commercial 16h
- Champ professionnel 94h
- Langue technico-co 16h
- MIL 32h
- Option : LV2 italien 32h
- Economie, sociale et juridique 36h

**MODALITES  
D'ÉVALUATION**

- CCF

**NOUVELLE FORMATION 2021/2022**



Taux de réussite	2021	2020	2019	Taux d'emploi	2021	2020	2019
	xx%	xx%	xx%		xx%	xx%	xx%



**APRES LA FORMATION** | Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

**POURSUITE  
DES ETUDES**

- **Diplôme** : Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires (niveau 6)
- **Diplôme** : Licence pro mention technico-commercial (niveau 6)
- **Diplôme** : Classe préparatoire ATS biologie (niveau 6).

**EMPLOIS  
POSSIBLES**

- Responsable de rayon
- Manager de rayon
- Technico-commercial sédentaire ou itinérant.
- Responsable de secteur
- Chef de ventes
- Responsable commercial

**PLUS D'INFORMATION ? Contactez Nadya CHAFFAUT**

| 06 45 56 61 23 | [nadya.chaffaut@cneap.fr](mailto:nadya.chaffaut@cneap.fr) |