

# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGRICOLE TECHNICO-COMMERCIAL

Spécialité :

## PRODUITS ALIMENTAIRES

FORMATION PAR ALTERNANCE / CONTINUE



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former les futur-e-s technico-commerciaux/commerciales sédentaires ou itinérant-e-s chargé-e-s de la conduite de projets commerciaux.

Former les futur-e-s managers de rayon de la zone marché / produits traditionnels chargé-e-s d'assurer la gestion de rayons et du personnel.

### PRINCIPALES ACTIVITÉS DU MÉTIER

Mises en avant de produits, conseils (si vente en directe), animation ou théâtralisation (si ventes indirectes), choix de fournisseurs, organisation d'un point de vente de produits alimentaires de façon à le rendre attractif et rentable en fonction des attendus de la direction ou de la politique de l'enseigne ou du groupe.

### PRÉREQUIS / A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

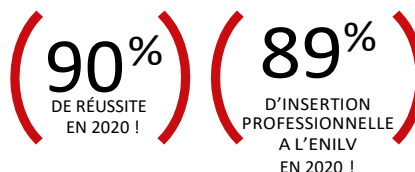
- aux titulaires d'un baccalauréat général ou technologique, d'un baccalauréat professionnel,
- aux candidats justifiant de 2 années d'activité professionnelle sans aucune condition de diplôme (après avis de la DRAAF). Affinité pour le commerce et appétence pour les produits alimentaires.

### DURÉE DE LA FORMATION

Cursus de 2 ans (réduction possible à 1 an, nous consulter).



APPRENDRE ET SE FORMER, ACTIVEMENT



### MODALITÉS D'ACCÈS

- en alternance (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, période de professionnalisation),
- salariés (CPF),
- autre situation : nous consulter.

### NIVEAU DE L'ACTION EN FIN DE FORMATION

Niveau 5

### QUELS MÉTIERS POSSIBLES

#### APRÈS LA FORMATION ?

- Attaché-e commercial-e ;
- Manager de rayon, chef-fe de rayon ;
- Responsable commercial-e.

### DANS QUELS SECTEURS D'ACTIVITÉS ?

Cette formation conduit à des postes au sein :

- de moyennes et grandes surfaces,
- d'entreprises agroalimentaires, pharmaceutiques, cosmétiques et chimiques.

### CONDITIONS D'ENVIRONNEMENT DU MÉTIER

Travail en position debout, manipulation physique.  
Travail en équipe.

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES



# B TSA TECHNICO-COMMERCIAL SPÉCIALITÉ : PRODUITS ALIMENTAIRES

## CONTENU DE LA FORMATION (1350 HEURES RÉPARTIES SUR 2 ANNÉES)

ENSEIGNEMENT SCIENTIFIQUE/ TECHNIQUE	ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL
TECHNIQUES COMMERCIALES, NÉGOCIATION	ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DROIT DU TRAVAIL, GESTION ET ORGANISATION D'ENTREPRISE
CONDUITE DE PROJET	ANGLAIS ET ANGLAIS COMMERCIAL
TECHNOLOGIE ALIMENTAIRE	MATHÉMATIQUES, STATISTIQUES, INFORMATIQUE
MARKETING	ÉDUCATION SOCIOCULTURELLE
MANAGEMENT ET COMMUNICATION	ÉDUCATION PHYSIQUE ET SPORTIVE
ACCOMPAGNEMENT AU PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	TECHNIQUES D'EXPRESSION, D'ANIMATION ET DE DOCUMENTATION

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours théoriques, travaux pratiques, études de cas, visites d'entreprises, actions en magasins à la demande de nos partenaires, animations de points de vente à la demande de nos partenaires.

### INSCRIPTION/ADMISSION

Dossier et lettre de motivation (mars - avril)  
Entretien de motivation (mai - juin)  
Rentrée (dernier trimestre)  
Pour toutes informations liées aux situations de handicap, merci de nous contacter.

### RÉMUNÉRATION ET FINANCEMENT

En fonction du statut, du contrat et des modalités légales.

### DISPOSITIF D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Évaluation orale, écrite et pratique : Contrôles Continus Finaux (CCF) et examens finaux en fin d'année avec des épreuves de pratique, des écrits et des oraux.

### LIEU DE LA FORMATION

La Roche-sur-Foron (74)

### ACCESSIBILITÉ

- gare SNCF à 5 mn ;
- autoroute à 3 mn ;
- voie rapide à 3 mn.

### CONDITIONS D'ACCUEIL

- restauration : self-service du lundi au vendredi ;
- hébergement : internat possible. Nous consulter.



APPRENDRE ET SE FORMER, ACTIVEMENT

### Site La Roche-sur-Foron

212, rue Anatole France - CS 30141 - 74805 La Roche-sur-Foron Cedex  
Tél. : 04 50 03 01 03 / Fax : 04 50 03 10 64  
enilv@educagri.fr

[www.enilv74.com](http://www.enilv74.com)

