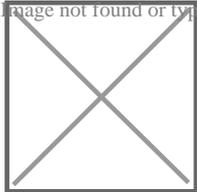


BTSA TECHNICO-COMMERCIAL UNIVERS JARDINS ET ANIMAUX DE COMPAGNIE

à Châteauroux du 01/09/2025 au 25/06/2027



Financé par



Alternance

ETABLISSEMENT PUBLIC LOCAL D'ENSEIGNEMENT ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE AGRICOLE DE CHATEAUROUX

Châteauroux

Tél : 02 54 53 11 00

Mail : cfa.indre@educagri.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

<dl> Accès principalement pour les titulaires des diplômes suivants :
 <dd> bac pro des secteurs de la spécialité, </dd> <dd> bac pro Vente ou Technicien conseil vente </dd> <dd> bac techno STAV </dd> <dd> bac techno STG mercatique </dd> </dl>

Niveau de sortie :

Niveau 5 (BTS, DUT) - Bac +2

Contenu et programme

Objectifs :

Ce technico-commercial travaille en amont ou en aval de la filière agricole. Il peut être recruté par des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles. Sa double compétence lui permet d'envisager différents emplois. Le diplôme propose 6 spécialités dans le domaine agricole*. Ce professionnel peut exercer les fonctions d'attaché commercial, de responsable de point de vente, de chef de rayon dans une grande surface ou de vendeur chez un grossiste, de représentant ou d'assistant dans une PME dans des domaines tels que l'agrofourniture, l'horticulture, les produits forestiers, l'animalerie, les produits alimentaire et le vin.

*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

Programme :

La formation a pour support un des champs professionnels suivants : 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.

En plus des enseignements généraux (français, documentation, langue vivante, éducation socioculturelle, EPS, mathématiques, informatique), la formation comporte des enseignements professionnels :

- *sciences économiques, sociales et de gestion* (1 h 30 hebdomadaires) ;
- *gestion commerciale* (7 h 30 hebdomadaires) : définition de l'entreprise, notion juridique, mercatique, étude de marché, stratégie commerciale, politique de prix, de distribution et de communication, relation et négociation commerciale, langue vivante technico-commerciale, connaissances scientifiques et technique de la famille de produits liée à la spécialité. 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.
- *gestion de l'entreprise et de l'environnement* (1 h 30 hebdomadaires) : gestion de l'activité commerciale (calcul prix de vente, suivi d'opérations commerciales, risque client, évaluation de politique commerciale), utilisation d'outil de gestion (calculs commerciaux, suivi d'achats et de ventes, suivi de stocks, gestion des comptes client et fournisseurs), gestion prévisionnelle

Certains thèmes sont abordés dans le cadre de cours pluridisciplinaires. La formation comprend aussi un accompagnement du projet personnel et professionnel (APPP) et un module d'initiative locale (MIL) dont le contenu est proposé par l'équipe pédagogique.

Sous statut scolaire, l'élève est en stage de 12 à 16 semaines réparties sur les 2 années dont 10 prises sur la scolarité. Le stage principal est de 8 semaines minimum. Stage technique de 2 à 4 semaines et projet commercial de 1 à 2 semaines.

Durée en centre :

1470

Durée en entreprise :

2170

Informations pratiques

Organisme responsable :

[CFA Agricole de l'Indre - Naturapolis](#) - Châteauroux

Publics :

- Public dans le cadre du contrat d'apprentissage

Financement :

- Contrat d'apprentissage

Numéro de session : 539405S / Référence GIP : 1394

Mise à jour le 13/06/2025