





	BTSA Technico-commercial Option Jardins végétaux d'ornement (JVO) En statut scolaire ou apprentissage En alternance (entreprise et école).		
Dates	Promotion : 2019-2021.		
Pré-requis Public concerné	Etre motivé pour une formation en alternance. Jeunes titulaires d'un BAC professionnel ou général. Plusieurs statuts possibles : -Jeune en formation initiale -Jeune sous contrat d'apprentissage.		
Entrée en formation	<p style="text-align: center;">Scolaire</p> Inscription au préalable sur PARCOURSUP. Année scolaire de septembre à juin. Possibilité d'hébergement à la MFR.	<p style="text-align: center;">Apprentissage</p> Inscription au préalable sur PARCOURSUP. Année scolaire de septembre à juin. Signature d'un contrat d'apprentissage tout au long de l'année. Possibilité d'hébergement à la MFR.	
Coût par participant	Bourses de l'enseignement supérieur du Ministère de l'Agriculture. Coût de la formation : frais de scolarité et d'inscription : voir modalités avec la MFR-CFTA la Ferte-Mace. Frais de restauration et d'hébergement : nos contacter.	Formation prise en charge par l'organisme financeur OPCO. Rémunération de l'apprenti par l'employeur. Aides pour l'hébergement, restauration et permis de conduire (sous condition pour le dernier nous contacter). Frais de restauration et d'hébergement : nos contacter.	
Objectifs	Formation permettant la préparation d'un diplôme de niveau V (BAC +2). Formation préparant au métier du technicien agricole et commercial : conseiller vendeur en jardinerie, chef de rayon en jardinerie ...		
Contenu de la formation	<ul style="list-style-type: none"> - Modules d'enseignements généraux : français, anglais, mathématiques, informatique, économie d'entreprise, économie générale, EPS. - Modules d'enseignements professionnels : gestion commerciale, marketing, relation commerciale, champ professionnel jardins végétaux d'ornement, projet commercial et actions professionnelles, anglais commercial, module d'initiative locale (stage à l'étranger). - Module stage : alternance école et entreprise (voir planning de formation). 		
Modalités pédagogiques	<p style="text-align: center;">Scolaire</p> <u>BTSA 1^{ère} année</u> 20 semaines à la MFR 13 semaines de stage en entreprise 4 semaines de stage à l'étranger 5 semaines de vacances <u>BTSA 2^{ème} année</u> 21 semaines à la MFR 16 semaines de stage Examen Se référer au planning annuel de la formation.	<p style="text-align: center;">Apprentissage</p> <u>BTSA 1^{ère} année</u> 20 semaines à la MFR 32 semaines en entreprise (dont 1 semaine à l'étranger) <u>BTSA 2^{ème} année</u> 21 semaines à la MFR 31 semaines en entreprise Examen Se référer au planning annuel de la formation.	

<p>Compétences / capacités professionnelles visées</p> <p>A acquérir sur 2 ans</p>	<p>Objectif 1-Se confronter aux réalités socio-économiques et entrer en relation avec les professionnels du champ étudié :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Capacité à acquérir des savoirs, savoir-faire et savoir-être dans un contexte professionnel. ➔ Capacité à s'intégrer dans une équipe de travail. ➔ Capacité à collecter et traiter l'information. ➔ Capacité à analyser le fonctionnement de l'entreprise de stage. ➔ Capacité à prendre des responsabilités et des initiatives. ➔ Capacité à confronter son projet personnel à une réalité professionnelle. <p>Objectif 2-Mettre en application les capacités professionnelles du diplôme :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➔ Capacité à analyser la place de l'entreprise sur le marché. ➔ Capacité à participer à la mise en œuvre d'un plan de marchéage. ➔ Capacité à prospecter et visiter une clientèle de professionnels ou de particuliers. ➔ Capacité à animer et gérer un rayon ou un stand sur un salon. ➔ Capacité à réaliser ou assister à une négociation. ➔ Capacité à participer à l'animation d'une équipe commerciale.
<p>Évaluation</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Réalisation d'évaluations formatives dans chaque module. - Carnet de liaison évaluant les capacités professionnelles en entreprise. - 18 CCF répartis sur les 2 ans (contrôles en cours de formation) comptant pour 50% de la moyenne finale. - 3 épreuves terminales comptant pour 50% de la moyenne finale (juin en 2^{ème} année de BTSA).
<p>Lieux</p>	<p>MFR-CFTA 25 rue Pierre Neuveu 61600 Ferté-Macé</p> <p> http://www.mfr-cfta-ferte.fr/  https://www.facebook.com/mfrlaferte/</p> <p>Possibilité de restauration et d'hébergement au centre de formation   </p> <p>Locaux accessibles aux Personnes à Mobilités Réduites</p> <p>Entreprises pour l'alternance scolaire ou l'apprentissage Pour toute information concernant les adaptations de nos formations nécessaires aux personnes en situation de handicap, contactez notre référent handicap.</p>
<p>Responsables</p>	<p>Responsable BTSA 1^{ère} année : CHENU Sèverine Responsable BTSA 2^{ème} année : CONAN Pascale</p>
<p>Suivi de l'action</p>	<p>Cahier de présence. Carnet de liaison (Jeune-MFR-entreprise-famille). Livret d'accueil et d'accompagnement. Bilans de formation. Conventions de stage, visites de stage.</p>
<p>Passerelles et débouchés possibles</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➔ Poursuite d'études supérieures : licence ou autres formations... ➔ Conseiller vendeur, vendeur itinérant, chef de rayon, pépiniériste.....