



Une formation pour de futurs professionnels qui souhaitent accompagner les agriculteurs vers plus de performances

OBJECTIFS

Formation permettant la préparation à un diplôme de niveau 5 (BAC+2).

Formation préparant au métier du technicien agricole et commercial : conseiller vendeur en jardinerie / animalerie, chef de rayon en jardinerie / animalerie,...

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un Bac professionnel ou général, ou d'un diplôme équivalent de niveau 4.

MODALITÉS D'ACCÈS

Sous statut « scolaire »

Inscription sur le site PARCOURSUP.
Année scolaire de septembre à juin.

Sous statut « apprenti »

Inscription sur le site PARCOURSUP.
Année scolaire de septembre à juin.
Signature d'un contrat d'apprentissage, tout au long de l'année.

CONTENU DE LA FORMATION

Modules d'enseignements généraux (français, économie, communication, anglais, EPS),

Modules professionnels : marchandisage et caractéristiques des produits, animation commerciale et caractéristiques des produits, vente omnicanale, gestion analytique des résultats, gestion prévisionnelle et contrôle de gestion, marketing et système d'information, E-marketing, gestion des stocks et logistique, management et gestion de la force de vente, management, négociation en langue étrangère, stratégie d'entreprise, marketing d'étude et stratégique, marketing opérationnel, prospection amont / aval, droits des contrats commerciaux et relation commerciale.

Module d'initiative locale : stage à l'étranger.

Visites professionnelles et interventions d'experts.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques, interventions de professionnels, visites, cas concrets.

Sous statut « scolaire »

Classe de 1ère : 19 semaines à la MFR ; 17 semaines de stage, dont 4 semaines de stage à l'étranger.

Classe de Terminale : 21 semaines à la MFR ; 17 semaines de stage

Sous statut « apprenti »

Classe de 1ère : 19 semaines à la MFR ; 32 semaines en entreprise (dont 1 semaine à l'étranger)

Classe de Terminale : 21 semaines à la MFR ; 31 à 32 semaines en entreprise

**COMPÉTENCES
PROFESIONNELLES VISÉES**

- ✓ Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel,
- ✓ Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information,
- ✓ Management de la force de vente,
- ✓ Développement commercial,
- ✓ Négociation commerciale,

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Réalisation d'évaluations formatives dans chaque module.

Contrôle en cours de formation (C.C.F) (50 % de la moyenne finale).

Trois épreuves terminales comptant pour 50 % de la moyenne finale (juin en deuxième année de BTSA)

Projet de semestrialisation

GRATIFICATION/RÉMUNÉRATION**Sous statut « scolaire »**

Gratification obligatoire du maître de stage au-delà de 8 semaines de stage (dans l'année).

Sous statut « apprenti »

Fonction de la grille de rémunération de l'apprentissage en vigueur.

ACCESSIBILITÉ

Les salles de cours et les espaces de vie sont accessibles aux personnes en situation de handicap (contactez notre référent handicap).

**MÉTIERS VISÉS/POURSUITE
D'ÉTUDES**

Débouchés : technico-commercial (e), conseiller (ère), vendeur (euse), salarié (e) qualifié (e), manager, ...

Poursuite d'études supérieures : licences professionnelles, certificats de spécialisation...

TARIFS/HEBERGEMENT**Sous statut « scolaire »**

Bourses du Ministère de l'Agriculture
Frais de scolarité, restauration et d'hébergement : nous contacter

Sous statut « apprenti »

Formation gratuite.

Aides aux 1er équipements,

Aides au permis de conduire,

Aides à la restauration et l'hébergement.

Frais d'hébergement et de restauration : nous contacter.

CONTACTS**Responsable BTS 1° année**

Delphine Guerin

delphine.guerin@mfr.asso.fr

Coordonnatrice / Responsable BTS 2° année

Séverine Chenu

severine.chenu@mfr.asso.fr