



## De futurs professionnels polyvalents et compétents au service de l'animalerie et de la jardinerie

### 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** : merchandising 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 PROFESSIONNELLES 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).

## MÉTIER VISÉ/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