



BTSA Technico-commercial

Univers Jardin et Animaux de Compagnie

Niveau 5

Apprentissage

Objectifs professionnels

- Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- Participer à la démarche marketing de l'entreprise
- Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel
- Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur technico-commercial pour faire face à une situation professionnelle

Programme

Semestre 1

UE 1 : Se situer et débattre sur des questions de société

UE2 : Communiquer dans des situations et contextes variés

UE3 : Conduire un projet en tenant compte des impératifs commerciaux

Semestre 2

UE4 : Saisir les enjeux de la réalité socio-économique

UE5 : Mettre en œuvre du marketing digital

UE6 : Comprendre et mettre en œuvre la stratégie marketing de l'entreprise

UE7 : Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

Semestre 3

UE8 : S'insérer dans un environnement professionnel

UE9 : Enseignement d'initiative locale

UE10 : Gérer et animer un espace de vente

UE11 : Préparer une négociation technico-commerciale

Semestre 4

UE12 : S'engager dans un mode de vie actif et solidaire

UE13 : Communiquer en langue étrangère

UE14 : Assurer le développement commercial de l'entreprise

UE15 : Adapter et optimiser sa gestion d'équipe

Moyens et méthodes pédagogiques

- Les OPCO financent l'équipement numérique des apprentis.
- Nos salles sont équipées de vidéo projecteur et d'Apple TV.
- Les formateurs sont équipés d'Ipad et d'ordinateurs portables afin d'innover dans leurs séquences pédagogiques.
- Travaux de groupe, pédagogie active, inductive, déductive, projets sur thématiques.
- Pratiques professionnelles au centre de formation.
- Visites d'entreprises, de salons professionnels...
- Contrôle des activités de l'apprenti avec le livret d'apprentissage, les bilans semestriels et les visites en entreprise.

Débouchés et poursuite d'études :

Débouchés professionnels

UFA DE COULOGNE/COULOGNE FORMATION

RD 943 – 62137 COULOGNE - Tél : 03.21.46.14.66 –Email : coulogne.format@lyceedecoulogne.cneap.fr

Syndicat Agricole – Loi 1884 – N° SIRET : 783 981 962 00021 – Code APE : 9411Z – N° Déclaration activité : 316 200 313 62

Doc1_fiche_formation_bts_tcupiversjardinanimalcompagnie



- Conseiller vendeur en animalerie, alimentaire et jardinerie
- Chef de rayon et Adjoint
- Commerciaux en BtoB

Poursuite d'étude :

- Bachelor Responsable de centre de profit en distribution
- Licence DEG
- Toute formation en Bac+3

Evaluation :

La formation s'organise en Contrôle en Cours de Formation (ECCF) planifiés à la fin de chaque semestre.

Conditions d'admission :

- Avoir de 15 à 29 ans, sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH
- Etre titulaire d'un BAC, professionnel, général ou technologique

Durée de la formation :

2 ans

Délai d'accès :

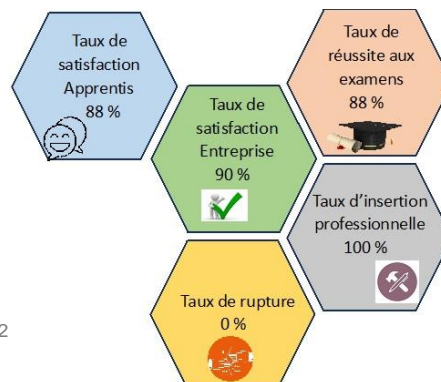
Entretien dans les 30 jours suivant le 1er contact

Accessibilité :

- Les locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
- Réglementation ERP
- Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

Tarif de la formation :

Pour 12 mois : 9 100 € / Formation prise en charge par les OPCO et les financements obtenus par le CFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.



Moyennes issues de la consolidation des indicateurs de performance pour l'année 2022-2023