

BTSA Technico-Commercial Produits de la Filière Forêt-Bois en apprentissage

niveau
5

Ce cursus forme des cadres technico-commerciaux, capables de maîtriser les différents marchés des produits de la filière forêt-bois ainsi que les méthodes de mobilisation des produits forestiers. Ils tiennent compte du marché, de la concurrence, et de la réglementation.

Profil

- > Être autonome, mobile
- > S'intéresser à la prospection, le conseil et la vente dans la filière forêt-bois
- > Avoir le goût du challenge, savoir répondre aux objectifs commerciaux de l'entreprise
- > Être curieux et ouvert aux nouvelles technologies
- > Avoir des aptitudes relationnelles et de communication
- > Être curieux et doté d'initiative personnelle
- > Envie d'une insertion professionnelle rapide ou d'une poursuite d'études



Délivrance du diplôme

Cette formation de niveau 5 permet de bénéficier de 120 Crédits Européens (ECTS)

- > Formation diplômante délivrée par le Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire (01-09-2022)
- > 50% contrôles en cours de formation (CCF)
- > 50% épreuves en contrôle terminal

Quelques chiffres

- > Retrouvez nos indicateurs qualité et informations complémentaires de la formation sur <https://cfa-bellegarde.fr/les-formations-cfa>



Organisation de la formation

32 semaines
en entreprise par an
y compris congés légaux

20 semaines
de regroupement
au CFA par an

15 jours / 15 jours
rythme d'alternance

2
ans

1 350 H

**Rentrée
Septembre**

En fonction du niveau du candidat, la formation peut être dispensée sur une durée réduite

Conditions d'accès

- > Être issu d'un titre ou diplôme de niveau 4 (Bac, BP niv. 4, Bac techno...) diplôme d'accès aux études universitaires ; ou d'un autre BTS pour un parcours en 1 an
- > Signer un contrat d'apprentissage de la durée de la formation
- > Employeur : coopérative et entreprise d'exploitation forestière, ONF, scierie, entreprise de première transformation, sylvicole, de négoce de bois et matériaux, société import-export, entreprise du domaine des écomatériaux, centrale d'achat, groupement de forestiers...
- > Prise en charge des coûts de formation par les organismes financeurs de l'apprentissage (OPCO)

Candidature

- > Dossier de pré-inscription en ligne à renseigner sur www.cfa-bellegarde.fr
- > Entretien de recrutement et de motivation obligatoire
- > Responsable en charge du recrutement : 02.38.95.08.20



Débouchés emplois

- > À l'ONF, Office National des Forêts : Approvisionneur, conducteur de travaux, adjoint unité territoriale, chargé d'affaires commerce du bois, Technico-commercial services...
- > Technicien en exploitation forestière de coopérative ou entreprise privée : recherche de coupes, achat du « sur pied », organisation et suivi de chantier...
- > Technico-commercial de société papetière, scierie de groupe industriel
- > Responsable de rayon (négoce de bois, d'éco-matériaux)
- > Négociant, importateur (matériel forestier, maisons ossature bois, bois-énergie, pépinière forestière...)
- > Technicien-conseil en sylvotourisme





Les + de notre CFA

- > Une expertise reconnue par les professionnels pour ses formations forestières, environnementales et de gestion (CAP, BAC PRO, BTS, CS, formation professionnelle et continue), sur l'EPL du Loiret avec le CFA de Bellegarde, le LPA de Beaune la Rolande, le site des Barres et le CFPPA.
- > L'apprentissage d'un métier par la pédagogie de l'alternance CFA / Entreprise
- > Un marché porteur d'emploi dans un environnement naturel qui offre une grande diversité biologique
- > Des partenariats avec les acteurs de la filière forêt-bois en amont et en aval au national, impliqués dans la formation et le recrutement
- > Un CFA à taille humaine, partenaire formation depuis près de 50 ans en apprentissage
- > Des pratiques pédagogiques innovantes, diversifiées, renforcées par des sorties sur le terrain
- > Des projets en lien avec les programmes d'échanges à l'international
- > Formation SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
- > Dispositif de formation individualisée adaptée à chaque candidat

Poursuites d'études



- > Autres BTSA en 1 an
- > Licences professionnelles
- > Certificats de spécialisation
- > Classes préparatoires post BTS/DUT
- > Université
- > Écoles de commerce

Contenu de la formation

Des enseignements spécifiques au domaine professionnel

- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Management d'une équipe commerciale
- Négociation et développement commercial
- Relation client ou fournisseur

Des enseignements généraux

- Inscription dans le monde d'aujourd'hui
- Construction du projet personnel et professionnel
- Communication
- Langue vivante : anglais
- Éducation physique et sportive

Un Enseignement d'Initiative Locale (EIL)

- Infographie - Multimédia

*Le titulaire du diplôme obtient sur demande individuelle auprès de la DRAAF, le Certiphyto correspondant à sa formation.
Possibilité sur demande de délivrer le Permis tronçonneuse*

MAJ 12/2024

