

BTSA Technico-Commercial Univers Jardins et Animaux de Compagnie en apprentissage

Ce cursus forme des cadres technico-commerciaux sédentaires ou itinérants qui prospectent et conseillent les prospects et clients sur tous les produits et services de la filière du jardin, des végétaux d'ornement, de l'animalerie et les équipements associés. Les conseillers-vendeurs et technico-commerciaux 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 Jardin et Végétaux d'Ornement, Animalerie
- > 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

Retrêe
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 : jardinerie, horticulteur, LISA (Libre Service Agricole), GSB (Grande Surface de Bricolage), animalerie, constructeur et concessionnaire de motoculture de plaisance, grossiste, coopérative, site marchand, semencier/grainetier, serriste, paysagiste, secteur de la chimie (amendement, engrais, phytosanitaire)
- > 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

- > Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- > Acheteur-vendeur en commerce de gros
- > Responsable marketing jardin, animalerie
- > Chef de rayon, de secteur
- > Responsable de jardinerie, animalerie
- > Chargé de clientèle ou d'affaires
- > Responsable commercial, responsable d'achats, responsable «grands comptes»,
- > Responsable d'agence, manager régional
- > Responsable d'entreprise
- > Technicien conseil
- > Négociant, importateur





Les + de notre CFA

- > Une expertise reconnue par les professionnels pour ses formations horticoles, agricoles, agroéquipement, environnementales, de gestion et de commerce (CAP, BAC PRO, BTS, formation professionnelle et continue), sur l'EPL du Loiret avec le CFA, le LPA de Beaune la Rolande et le lycée du Chesny
- > L'apprentissage d'un métier par la pédagogie de l'alternance CFA / Entreprise
- > Un marché porteur d'emploi dans une région où tous les métiers du végétal sont représentés
- > Des partenariats avec les acteurs de la filière horticole, de la jardinerie et de l'animalerie, du paysage, des concessionnaires et constructeurs de matériels agricoles ; 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

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

Poursuites d'études



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

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

MAJ 12/2024