BREVET de TECHNICIEN SUPERIEUR AGRICOLE

Technico Commercial Univers de Jardins et Animaux de Compagnie

(B.T.S.A TC — UJAC)

En alternance

Durée
2 ans.

Dates
Septembre à juin

Horaires
8h30-12h00 & 13h30-17h30

Lieu
Campus Provence-Ventoux
Unité Formation Apprentissage
310 chemin de l'Hermitage
84200 CARPENTRAS

Mode de financement et tarif
Nous contacter.

Campus Provence-Ventoux CFPPA

310 chemin de l'Hermitage
84200 CARPENTRAS

Tél. 04 90 60 80 90
cfppa.carpentras@educagri.fr
https://www.epl.carpentras.educagri.fr
https://cfppaprovenceventoux.fr

Consulter nos indicateurs de résultat sur notre site internet.

Contact : Jessica RONCO
0490608090
jessica.ronco@educagri.fr

Le travail et les métiers

- Le BTS TC UJAC forme des **futurs Technico Commerciaux** dans le secteur de la jardinerie, des végétaux d'ornement et animaux de compagnie.
- Le technico-commercial est un manager de rayon.
- Il encadre une petite équipe (3 à 5 personnes) et met en place la stratégie commerciale de l'entreprise ou de l'enseigne.
  En jardinerie, il gère les approvisionnements et les stocks de produits vivants et inertes.
- Il organise les événementiels, la théâtralisation des podiums et des têtes de gondoles des rayons.
- Il développe l'attractivité du point de vente sur sa zone de chalandise.
- Le commercial itinérant prospecte, négocie, conseille et gère un portefeuille de clients et suit l'après-vente.
- En animalerie, il accueille et renseigne le client sur les différents types d'animaux en vente : physiologie, mode de vie et habitat, et gère son propre rayon.
- Il supervise les soins aux animaux, il organise des événements tels que l'adoption des animaux avec des associations.
- Il reçoit les vétérinaires, auditeurs internes et contrôleurs.
- En relation avec les éleveurs, il choisit les animaux disponibles à vendre.
- Il peut également acquérir les aliments et les fournitures auprès des fournisseurs en ligne.
- Il est très souvent titulaire de certificat de capacité en lien avec le type d'animaux commercialisé.

La diversité de ses activités professionnelles suppose que le Technicien Supérieur s'adapte, s'approprie des situations de travail à responsabilités.

Les objectifs pédagogiques « Etre capable de... »

- ◊ S'Inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- ◊ Construire son projet personnel et professionnel
- ◊ Communiquer dans des situations et contextes variés
- ◊ Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- ◊ Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- ◊ Manager une équipe commerciale
- ◊ Développer une politique commerciale
- ◊ Assurer la relation client ou fournisseur

Public concerné et mode de financement

- contrat d'apprentissage
- contrat de professionnalisation

2019 : réforme de l'apprentissage : suppression des primes aux employeurs pour les contrats visant un diplôme post BAC.
(Aides exceptionnelles jusqu'au 30 juin 2022).
INSCRIPTION SUR PARCOURSUP.FR de Janvier à Mars, et au-delà, demander un dossier d'inscription.

Les prérequis

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent de niveau 4.

Mise à jour
Nov 2022

Compétences développées

• Négociation et développement commercial : stratégie de négociation et commerciale, suivi des ventes et des achats, analyse des marchés, opérations marketing, développement d'un portefeuille clients

• Gestion de l'espace de vente : organisation de l'espace, plan de marchandisage, opérations promotionnelles et actions correctives

• Gestion de l'information technique, commerciale et de ses systèmes : gestion informatisée du suivi des clients, des flux et des approvisionnements, logistique, animation de la relation digitale

• Management : objectifs de vente, optimisation de l'activité, accompagnement professionnel des équipes, gestion des conflits

• Connaissances des produits de spécialité : Horticole : morphologie, besoins biologiques, cycle de vie / Animalerie : soins, nutrition, connaissance des espèces.

Les débouchés

• Technico-commercial itinérant
• Responsable de secteur en magasin
• Directeur de magasin
• Acheteur dans une centrale d'achat pour une enseigne
• Animateur de réseau pour une enseigne
• Horticulteur
• Éleveur
• Tous les métiers en lien avec la jardinerie ou l'animalerie.

Poursuite d'études

• Licences professionnelles Technico-commercial, Management des activités commerciales
• Certificats de spécialisation Responsable technico-commercial
• Bachelor Communication,Commerce et Gestion.

Les conditions d'entrée

Signer un contrat avec une entreprise.

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent de niveau 4.
Les candidats en formation par alternance doivent signer un contrat de travail avec une entreprise.

Modalités pédagogiques

Cours magistral. Travail de groupe.

Evaluations

L'obtention du diplôme se fait par la voie du contrôle continu (ECCF), semestrialisation, 30 ECTS par semestre (European Credits Transfer System)

Validation de la formation

Le candidat se verra attribuer un diplôme du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation de niveau 5 (Fiche RNCP n° 15615).

IMPORTANT : La formation est gratuite, le candidat devra s'acquitter d'une participation pour les services connexes *(cours polycopiés remis en propriété aux stagiaires, fournitures en papeterie et impressions pour dossiers professionnels en plusieurs exemplaires, carnets de liaison, ...).*

Le CFPPA Provence-Ventoux est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient à votre disposition pour étudier les possibilités de compensation, d'aménagement, en fonction de votre situation.
Vous pouvez contacter Mme Armelle PERRI : armelle.perri@educagri.fr