

Contact

Lycée agricole du Morvan : Mme Leblanc et M. Baraton

Poursuite d'études

Licence professionnelle, bachelor, Ecole de commerce...

Formation semestrialisée

Formation modularisée
Organisation par blocs de compétence validés lors de partiels chaque semestre.

Prise en compte des pré-acquis

Bac général
Bac STAV
Bac technologique STMG
Bac pro commerce
Bac pro distribution
Bac pro technicien conseil vente alimentation
Bac pro conduite de production aquacole
Bac pro CGEA

Spécificités du métier

- Sens de la négociation
- Gestion des clients, des personnels et des produits
- Travail sur le terrain, en magasin, sur la route, au téléphone, sur l'ordinateur
- Vous trouverez toutes les informations sur le lien ci-joint :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/>

Débouchés professionnels

- Responsable de magasin
- Chef de rayon
- Technico-Commercial
- Vendeur
- Acheteur

Les plus de la formation

- La connaissance des produits, de leurs utilisations, de la réglementation...
- La pratique sur le terrain et en stage



BTS A Technico - Commercial Alimentation et boissons options poissons et viandes

Un métier enrichissant

Deux passions : la satisfaction du client et l'amour du produit



Une participation active à la vente

Relation clients
Management
Merchandising
Connaissance des produits



Objectifs

Acquérir les connaissances et compétences nécessaires pour gérer et animer un espace de vente, vendre et acheter des produits techniques....

Compétences visées

Être capable de :

- se situer en tant que professionnel
- gérer un rayon de produits alimentaires
- animer un rayon
- assurer le management de son équipe
- acheter
- vendre
- négocier
- s'adapter à des enjeux professionnels particuliers

Consulter le référentiel sur : https://chlorofil.fr/fileadmin/user_upload/02-diplomes/referentiels/secondaire/btsa/tc-2009/btsa-tc-ref-2103.pdf

Durée de l'action

1740 heures sur deux ans

Modalités d'alternance

16 semaines de stage sur la formation

Voie de formation

Formation initiale

Modes de validation

Partiels par semestre

Contenus pédagogiques 8 Blocs de compétences

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
Economie générale, argumentation
- Construire son projet personnel et professionnel

Gestion de projet, EPS, activités professionnelles dans le domaine des poissons et des viandes

- Communiquer dans des situations et contextes variés

Documentation, communication, anglais

- Gérer un espace de vente physique ou virtuel

Gestion, merchandising

- Optimiser la gestion et l'information des processus technico-commerciaux

Marketing d'étude, gestion des stocks et logistique

- Manager une équipe commerciale

Management et force de vente

- Développer une politique commerciale

Stratégie, marketing opérationnel, droit, prospection

- Assurer la relation client ou fournisseur

Négociation, droit des contrats commerciaux, relations commerciales

Modalités d'évaluation

- Evaluation des 8 blocs. Chaque bloc comprend un ou plusieurs partiels répartis sur un ou plusieurs semestres
- Si validation partielle : possibilité de valider les blocs manquants durant 3 années

Public ciblé

Elèves et étudiants

Pré-requis

Avoir obtenu un diplôme de niveau 4

Conditions d'inscription

Inscription sur parcoursup
Entretien individuel

Frais pédagogiques

70 euros frais forfaitaires annuels

Coût de la formation complète

Tarifs des pensions 2024 :

- demi - pension 5 jours : 644.40 €
- demi - pension 4 jours : 548.64 €
- interne en chambre étudiant : 3 153.60 €

vie étudiante

Possibilité d'internat au lycée la première année selon les places disponibles

Location d'appartement en ville la deuxième année

Restauration à la cantine ou en ville

Activités sportives et de loisirs : UNSS, city stade, Association ALESA

Château - Chinon

Cinéma, centre culturel, associations sportives, restaurants, randonnées, lacs, magasins,...



Promotion
2024
20
bénéficiaires



92 %
d'insertion