



PAR ALTERNANCE

B.T.S.A. Technico-Commercial

Option Vins Bières et Spiritueux
Option Alimentation et Boissons
Option Biens et Services pour l'Agriculture

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 pour signer un contrat d'apprentissage ou avoir le niveau baccalauréat (échec à l'examen) pour signer un contrat de professionnalisation.

Avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

POSSIBILITÉS DE VALIDER UN OU DES BLOCS DE COMPETENCES :

Non

ÉQUIVALENCES : possible si examen de même niveau déjà acquis

PASSERELLES : possibles entre nos formations.

DURÉE DE FORMATION :
2 ans (en 1 an si Bac+2 déjà obtenu)

TARIFS

Toutes nos formations sont gratuites (financement par l'Etat ou les OPCO).

RÉMUNERATION ET FINANCEMENTS :

Se référer à la plaquette entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Exercer un rôle de cadre impliqué dans des fonctions variées dans la filière liée à l'option,
- Me former en étant rémunéré,
- Acquérir une véritable expérience professionnelle et être opérationnel à l'issue du cursus,
- Me préparer à la vie active grâce à une formation en adéquation avec les besoins des entreprises du secteur.

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Formation permettant d'acquérir un diplôme national, recherché par les professionnels de la filière, dans un établissement public habilité pour le contrôle continu en cours de formation,
- Sous forme d'alternance de 20 semaines par an en UFA et 32 semaines par an en entreprise,
- Rencontres de nombreux professionnels de la filière selon l'option choisie

LES PLUS DE LA FORMATION

- Module Entreprendre pour Apprendre
- Voyage pédagogique
- Formation pluridisciplinaire
- Suivi et soutien individuel personnalisé en UFA et en entreprise
- Accompagnement au projet personnel et professionnel
- Accompagnement renforcé pour la préparation à l'examen
- Intervention pour une poursuite d'études à l'étranger

APRÈS MA RÉUSSITE A L'EXAMEN

Je pourrai exercer divers métiers tels que :

- *Technico-commercial spécialisé sur plusieurs produits,*
- *Chef des ventes,*
- *Négociant, courtier,*
- *Responsable commercial,*
- *Chef de rayon,*
- *Responsable de magasin,*
- *Animateur de vente...*

Je pourrai aussi poursuivre mes études en :

- *Licence professionnelle (commerce, qualité, technique...)*
- *Bachelor ou Ecole Supérieure de commerce ou de gestion*

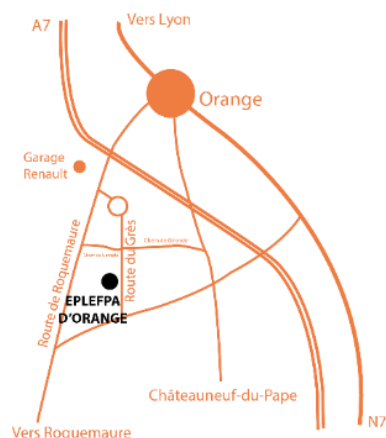
Les horaires hebdomadaires

BTS1	BTS2	MODULES
1h	1h	APPP
2h	2h	Economie
1h	2h	Français
2h	3h	ESC
2h	0h	Documentation
2h	2h	Anglais
2h	2h	EPS
1h	2h	Mathématiques
2h	1h	Informatique
3h	3h	Vente
2h	1h	Marketing
2h	2h	NRC
2h	0h	Management
0h	4h	Commerce
4h	0h	Gestion
2h	2h	Anglais Technique
2h	2h	Espagnol
4h	4h	Technologie

DÉLIVRANCE DU DIPLOME :

Examen moitié en ECCF et moitié en épreuve terminale nationale. Diplôme délivré aux candidats ayant une moyenne générale supérieure ou égale à dix sur vingt à l'ensemble des épreuves.

Une Moyenne inférieure 10/20 aux épreuves E4 à E8 ou une note inférieure à 6/20 à l'une des épreuves E4 à E8 est éliminatoire.



CAPACITÉS DE CERTIFICATION

Objectif
C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
C1.2 Se situer dans des questions de société
C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société
C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel
C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers
C2.4 Conduire un projet
C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
C3.2 Communiquer en langue étrangère
C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés
C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
C4.2 Animer l'espace de vente
C4.3 Fluidifier le parcours clients
C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente
C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle
C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
C5.2 Organiser la relation digitale
C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques
C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe
C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier
C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international
C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise
C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques
C7.3 Optimiser la relation fournisseurs
C7.4 Elaborer un plan de prospection clients
C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale
C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale
C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat
C.opt. Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel

VOS CONTACTS

SECRÉTARIAT UFA

ufa.orange@educagri.fr

Tel 04.90.51.48.19

COORDONNATRICE PÉDAGOGIQUE

ufa.orange@educagri.fr

RESPONSABLE UFA

Frédéric HERRADA

frederic.herrada@educagri.fr

RÉFÉRENTE HANDICAP

Stéphanie PETRE

stephanie.petre@educagri.fr



ACCESSIBILITÉ
Public en situation
RQTH



UNITÉ DE FORMATION D'APPRENTIS D'ORANGE

LYCÉE AGRICOLE PIERRE LE ROY DE
BOISEAUMARIÉ

2260 Route du grès – 84100 ORANGE

Standard : 04.90.51.48.00