

BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt bois (fin RNCP 31/08/2027)

 Niveau d'étude visé BAC +2	 Diplôme BTS - BTS Agricole	 Domaine(s) d'étude Commerce, Biosciences végétales	 Accessible en Formation initiale	 Établissements Lycée général et technologique agricole Jean Monnet
---	--	---	--	--

Présentation

L'option produits de la filière forêt bois de ce BTSA Technico-commercial (TC) forme au développement commercial, à la prospection de lots de bois sur pied, à la négociation avec les différents propriétaires de parcelles ou encore à la promotion de produits transformés et à la recherche de clients.

Les élèves du BTSA TC reçoivent une formation commune dédiée à l'acquisition de savoir-faire techniques spécifiques en gestion d'un espace de vente physique ou virtuel, en optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux, en management d'une équipe commerciale, en développement commercial, en relation client ou fournisseur.

L'enseignement de « sciences et technologies de l'aménagement de l'agronomie et de l'environnement/aménagement forestier » est mobilisé dans les cours portant sur l'attractivité et la rentabilité d'un espace de vente physique ou virtuel, le développement commercial et la relation client ou fournisseur. Cela permet aux élèves d'apprendre les caractéristiques techniques spécifiques du secteur et des produits de la filière forêt bois, d'acquérir une expertise sur les produits vendus ou achetés de la filière afin de leur permettre de développer des argumentaires de vente sur les gammes de produits bois commercialisés, de mettre en valeur les produits (modes et processus de transformation du bois par le fournisseur) ou de renseigner des indicateurs

de performance de l'activité commerciale. Les cours de développement commercial et relation client ou fournisseur donnent aux élèves les connaissances sur la réglementation propre au commerce de la filière forêt bois, aux produits vendus/achetés (certification forestière, labels sur les sciages, certifications spécifiques au bois d'importation, normes pour la mise en vente des produits transformés...) et leur apportent les techniques et méthodes de prospection particulières à la recherche de bois sur pied et de négociation à la vente mais aussi à l'achat avec des propriétaires de parcelles (recherche de fournisseurs au meilleur coût à partir de critères aussi variés que les caractéristiques des essences, la qualité des bois sur pied, en grumes selon leur mode de production, la localisation de la parcelle, l'estimation de la valeur marchande selon le volume : calcul du cubage des bois abattus et sciés, conversion en unités ...). Ces enseignements les préparent à la négociation technico-commerciale en business to business ou à la dimension achat dans la spécialité produits de la filière forêt-bois sans exclure la négociation avec les consommateurs finaux comprenant des particuliers et des professionnels (achats de bois sur pied aux propriétaires, vente de produits transformés aux détaillants).

Admission

Conditions d'admission

* **Admission de droit** : Non

* **Niveau d'études requis** : Bac ou équivalent

Contact(s)

Autres contacts

Lycée agricole J Monnet

Adresse

11 BIS PROMENADE DES ACACIAS
65500 VIC EN BIGORRE

Email : epl.vic-en-bigorre@educagri.fr

Téléphone : 05 62 31 80 00

Fax : 05 62 96 80 97

Site : [📍 Lycée agricole J Monnet](#)

Modalités d'enseignement : formation initiale

Infos pratiques

Lieu(x)

📍 Vic-en-Bigorre

En savoir plus

URL vers le site de l'ONISEP

[📄 https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269](https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269)

URL vers le site de l'ONISEP

[📄 https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269](https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269)

URL vers le site de l'ONISEP

[📄 https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269](https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269)

URL vers le site de l'ONISEP

[📄 https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269](https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269)

URL vers le site de l'ONISEP

[📄 https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269](https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269)

URL vers le site de l'ONISEP

[📄 https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269](https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7269)

Programme

Organisation

La formation comporte :

- * **des enseignements généraux communs à toutes les options** : français ; langue vivante ; éducation socioculturelle ; EPS (éducation physique et sportive) ; documentation ; mathématiques ; technologies informatiques et multimédia ; sciences économiques, sociales et de gestion / gestion d'entreprise.
- * **des enseignements technologiques et professionnels** représentent 2/3 de l'emploi du temps. Ils concernent :
 - * **SESG/ Gestion commerciale** : gestion d'un espace de vente ; optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux ; management d'une équipe commerciale ; développement commercial ; relation client ou fournisseur (7h50 hebdomadaires)
 - * **STAE/aménagement forestier** : enseignements particuliers à l'option mobilisés dans les enseignements portant sur la gestion d'un espace de vente physique ou virtuel, le développement commercial et la relation client ou fournisseur (3h75 hebdomadaires)
 - * **Sciences et technologies des équipements** : enseignements particuliers à l'option mobilisés dans les enseignements portant sur le développement commercial (0h50 hebdomadaire)

La formation comprend aussi un accompagnement du projet personnel et professionnel (APPP) et un enseignement d'initiative locale (EIL) dont le contenu est proposé par l'équipe pédagogique.