

BTSA technico-commercial option produits de la filière forêt-bois



Diplôme
BTS - BTS
Agriculture



**Domaine(s)
d'étude**
Commerce,
Biosciences
végétales



Accessible en
Formation
initiale



Établissements
Lycée général et
technologique
agricole Jean
Monnet

Présentation

Le BTSA technico-commercial forme des commerciaux, spécialistes du conseil, de la vente et des achats.

L'option produits de la filière forêt-bois apporte une large connaissance de la filière (localisation des parcelles, réglementation propre au commerce du bois et à son importation, certifications forestières, labels de sciage, normes...), des produits (les différentes essences, la qualité des bois sur pied et en grumes, la valeur marchande, le calcul du cubage des bois abattus et sciés), des techniques et méthodes particulières à la recherche de bois sur pied, des modes et processus de transformation du bois.

La formation permet de développer des compétences en développement commercial pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie commerciale, optimiser les relations avec les parties prenantes (propriétaires, fournisseurs, sous-traitants, transporteurs, clients...), prospecter des parcelles et développer le portefeuille client. L'apprentissage des techniques de négociation commerciale sert à conclure et à suivre les offres d'achats de bois sur pied aux propriétaires et les ventes en business to business et avec les consommateurs, particuliers et professionnels. En matière de gestion d'un espace de vente physique ou virtuel, les élèves apprennent à organiser et à animer des opérations commerciales et un espace de vente, de manière à garantir son attractivité et sa rentabilité. Les futurs

professionnels acquièrent le savoir-faire indispensable pour encadrer, former et motiver une équipe (de commerciaux, de magasiniers, de chauffeurs...) dont il faut organiser et optimiser l'activité. Les enseignements de marketing préparent à assurer la gestion informatique et logistique des clients, des approvisionnements et des stocks. Les diplômés sont capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits de la filière forêt-bois.

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 : legta.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 spécialités** : lettres modernes, documentation, langue vivante, éducation socioculturelle, EPS (éducation physique et sportive), SESG (sciences économiques, sociales et de gestion)/gestion d'entreprise ;
- **des enseignements technologiques et professionnels** qui représentent deux tiers de l'emploi du temps :
 - SESG (sciences économiques, sociales et de gestion)/gestion d'entreprise ;
 - SESG (sciences économiques, sociales et de gestion)/gestion commerciale ;
 - mathématiques ;
 - STAE (sciences et techniques des aménagements de l'espace)/aménagement forestier ;
 - sciences et technologies des équipements ;
 - TIM (technologies de l'informatique et du multimédia).

Ces enseignements abordent les thèmes suivants : 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 ; développement commercial ; relation client ou fournisseur.

Des thèmes sont abordés dans le cadre de cours pluridisciplinaires. La formation comprend aussi des heures consacrées à l'accompagnement du projet personnel et professionnel ainsi que des EIL (enseignements d'initiative locale), dont le contenu est proposé par l'équipe pédagogique et un module optionnel de 2^e langue vivante étrangère.