SCIENCES, INGÉNIERIE ET TECHNOLOGIES

BTSA technico-commercial option alimentation et boissons (fin RNCP 31/08/2027)

Niveau d'étude visé
BAC +2

Diplôme
BTS - BTS Agricole

Domaine(s) d'étude
Commerce

Accessible en
Formation initiale, Formation en alternance

Établissements
Lycée général, technologique et professionnel agricole de Montauban, Lycée agricole privé François Marty (antenne de Villefranche de Rouergue), Lycée agricole privé François Marty

Présentation

Ce BTS agricole permet aux élèves d'acquérir une double compétence technique et commerciale. Ils développent des compétences en négociation commerciale et mercatique et sont également formés à la maîtrise des connaissances techniques sur les processus de production et de commercialisation des produits alimentaires.

En matière de développement commercial, les futurs diplômés sont par exemple préparés à élaborer une stratégie commerciale ou développer un portefeuille clients. Ils sont également formés à la négociation commerciale.

En matière de gestion des espaces de vente, ils apprennent à organiser ces espaces et à mettre en valeur les produits. Ils développent notamment les compétences indispensables pour animer ces espaces par la mise en place d'opérations promotionnelles.

La formation comporte également un volet consacré au management d'une équipe commerciale et un autre à la gestion des stocks.

Admission

Conditions d'admission

* **Admission de droit :** Non
* **Niveau d'études requis :** Bac ou équivalent

Contact(s)

Autres contacts

LGTPA site de Montauban

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 04 juillet 2023

Adresse
DOMAINE DE CAPOU, 1915 ROUTE DE BORDEA
82000 MONTAUBAN
Email : epl.montauban@educagri.fr
Téléphone : 05 63 21 23 23
Fax : 05 63 66 43 56
Site : LGTPA site de Montauban
Modalités d'enseignement : formation initiale

LA F Marty

Adresse
BOULEVARD PENEVAYRE
12200 VILLEFRANCHE-DE-ROUERGUE
Email : lycee.francois.marty@cneap.fr
Téléphone : 05 65 81 25 10
Site : LA F Marty
Modalités d'enseignement : formation initiale

Lycée agricole F Marty

Adresse
348 CHEMIN DU MAS DE CASTANIE
12200 MONTEILS
Email : lycee.francois.marty@cneap.fr
Téléphone : 05 65 29 63 70
Fax : 05 65 29 64 92
Site : Lycée agricole F Marty
Modalités d'enseignement : alternance

Infos pratiques

Lieu(x)

Montauban

Villefranche-de-Rouergue

En savoir plus

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7272

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7272

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7272

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7272

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7272

URL vers le site de l'ONISEP
https://www.onisep.fr/http/redirection/formation/slug/FOR.7272

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 04 juillet 2023

Programme

Organisation

La formation comporte :

* des **enseignements généraux communs à toutes les spécialités :** français ; langue vivante ; éducation socioculturelle ; EPS (éducation physique et sportive) ; documentation ; mathématiques ; technologies informatiques et multimédia) ; sciences économiques, sociales et de gestion/gestion de l'entreprise.
* des **enseignements technologiques et professionnels** qui représentent les 2/3 de l'emploi du temps. Les modules d'enseignement professionnel concernent :
  * la gestion d'un espace de vente physique ou virtuel : assurer l'attractivité et animer l'espace de vente
  * l'optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux : exploitation des systèmes d'information à des fins commerciales, personnalisation de la relation client, gestion des stocks et des flux à l'aide d'outils informatiques
  * le management d'une équipe commerciale
  * le développement commercial : développement de l'activité commerciale de l'entreprise, optimisation de la relation fournisseurs, élaboration d'un plan de prospection clients
  * la relation client ou fournisseur : négociations technico-commerciales

Toutes les informations de cette page sont indicatives et n'ont pas de valeur contractuelle
Dernière mise à jour le 04 juillet 2023