

COMPETENCES

Liées au secteur professionnel

Management et gestion

Mercatique, techniques de commercialisation

Activités pluridisciplinaires

Technologie alimentaire

Traitement de données mathématiques

Informatique commerciale

COMPETENCES

Transversales communes en BTS

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère : anglais

Economie sociale et juridique

Education physique et sportive

Le titulaire d'un BTSA TC est un **technico-commercial** :

- Il prospecte et visite une clientèle de professionnels
- Il développe les arguments précis en mobilisant des compétences techniques « produits alimentaire et boissons »
- Il veille à la qualité du service rendu à la clientèle
- Il négocie et réalise des achats de produit ou matières premières

Métiers visés

Responsable de rayon frais, technico-commercial sédentaire ou itinérant, technicien-conseil, responsable de secteur, attaché commercial, manager de rayon, ...

Dans des coopératives, des sociétés de négoce, des centrales d'achat, des grandes et moyennes surfaces, des épicerie fines, des commerces indépendants associés ou indépendants, des restaurateurs, hôteliers, fermes auberges, groupements de producteurs, groupement d'intérêt commercial, grossiste alimentaires, ...

Types d'employeurs

Entreprises de distribution et commerce des produits de la nature et du vivant, produits durables, produits des terroirs, produits biologiques, prestations de services (livraison à domicile, achats en ligne).

Qualité attendues

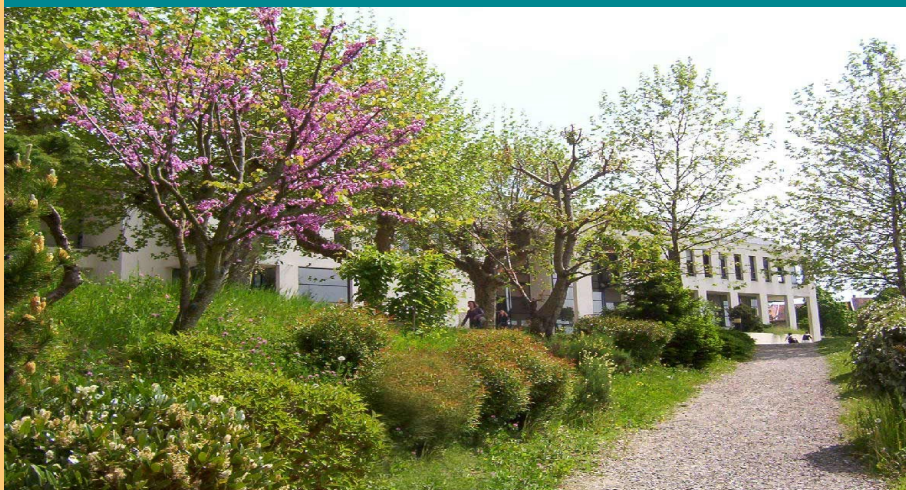
Dynamisme, autonomie, ouverture d'esprit, sens des relations, ténacité, écoute, expertise technique, commerciale et financière (connaissance des produits, des marchés, du cadre réglementaire, des évolutions), auprès d'une clientèle de professionnels ou de particuliers, ...

Modalités de formation

- Rythme d'alternance 2 jours à l'UFA / 3 jours en entreprise
- Contrat d'apprentissage (1 350h) ou contrat de professionnalisation (1 100h) de 24 mois

Modalité d'examen

- Contrôle en cours de formation pour 50% de la formation
- 3 épreuves terminales



ATOOTS

Lycée à taille humaine
Cadre agréable

Internat et restauration collective

Parc informatique récent

Disponibilité de l'équipe de
formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et
individualisation

Possibilité de se loger à proximité
du centre de formation

Proximité de villes universitaires et
des montagnes



Coût de la formation :

Prise en charge par l'organisme financeur (OPCO) dont dépend l'entreprise.

Avantages de la formation par alternance pour l'apprenti et l'entreprise

- Contrat de travail à durée déterminée
- Entrée en formation à tout moment
- 45 jours de période d'essai
- Transmission de savoir professionnel
- Renforcement de vos équipes de collaborateur
- Rémunération de l'apprenti : % du SMIC en fonction de l'âge
- Exonération des cotisations salariales (pour les rémunérations inférieures à 79% du SMIC)
- Aucun coût de formation pour l'apprenti
- Aide au financement du permis de conduire
- Aide et suivi pour recherche d'entreprise par l'UFA
- Suivi professionnel individualisé en centre de formation et en entreprise
- Formation débouchant sur un diplôme national
- Insertion professionnelle dans la branche après l'obtention du diplôme

Référentiel des activités professionnelles

- **Gestion** : outils de gestion, gestion prévisionnelle et sa mise en œuvre, communication des résultats
- **Mercatique** : fondements, acteurs, marché, consommateur, segmentation, positionnement, études quantitatives et qualitatives
- **Relation commerciale** : équipe de vente, organisation du travail, étapes et conduite de la négociation
- **Gestion de l'offre de produits et de services** : élaboration d'une offre adaptée à la clientèle, gestion des achats et des approvisionnements
- **Gestion et exploitation de données et de l'information nécessaire à l'activité commerciale** : statistiques/probabilités pour analyser, estimer et prendre des décisions, études commerciales
- **Economie d'entreprise** : définition et identification des différents types d'entreprises, des statuts, des orientations stratégiques, des processus décisionnels, ...
- **Economie et techniques commerciales en lien avec le champ professionnel** : découverte de l'économie du champ professionnel, évaluation des marchés, des acteurs et de leurs stratégies

Pour de plus amples informations, contactez-nous

Lycée Professionnel Public La Martellière
UFA du CFA Rhône-Alpes
56 rue de la Martellière
38516 Voiron CEDEX

 04 76 05 02 66

 epl.voiron@educagri.fr

 www.lamartelliere.fr