

BTSA Technico-Commercial

Produits alimentaires et boissons

En contrat d'apprentissage

En contrat de professionnalisation

la martellière
Lycée public

Horaires de la formation Sur 2 ans

Enseignement professionnel :

Management et Gestion : 150h

Mercatique, Techniques de commercialisation : 150h

Activités pluridisciplinaires : 210h

Technologie alimentaire : 200h

Traitement de données mathématiques : 60h

Informatique commerciale : 40h

Enseignement général :

Culture et expression française : 180h

Anglais : 140h

Organisation sociale, économique et juridique : 150h

Education Physique et sportive : 70h

Horaire total de la formation : 1350h



▣ Métiers visés :

Responsable de rayon, 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, groupements d'intérêt commercial, ...

▣ Domaines d'activités :

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

▣ Qualités 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 : contrat d'apprentissage (1350h) ou contrat de professionnalisation(*) (1100h) de 24 mois, rythme d'alternance 2 jours / 3 jours

Des épreuves professionnelles (orales et écrites) en CCF, Contrôle en Cours de Formation.

(*) *Les frais de formation du contrat de professionnalisation sont pris en charge par les OPCA (organismes paritaires collecteurs agréés)*

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

- Contrat de travail à durée déterminée
- Rémunération de l'apprenti comprise entre 41 et 61% du SMIC brut
- Exonération de charges salariales et patronales pour l'entreprise
- Aides pour l'entreprise sur deux ans : Etat : 3 200 € de crédit d'impôts, Région : 2 000 à 2 300 €
- Aide et suivi pour la recherche d'entreprise par l'UFA
- Suivi professionnel individualisé au centre de formation et en entreprise
- Formation débouchant sur un diplôme national



Cadre de vie :

Lycée à taille humaine

Disponibilité de l'équipe de formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et individualisation

Possibilité de se loger à proximité du centre de formation

Cadre agréable

Proximité de villes universitaires et des montagnes



▣ 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, plan de marchéage, politiques d'enseignes et d'implantation de points de vente,
- **Relation commerciale :** équipe de vente, organisation du travail, étapes et conduite de la négociation commerciale, logiciels de travail collaboratif.
- **Gestion de l'offre de produits et de services :** élaboration d'une offre adaptée à la clientèle, gestion des achats et des approvisionnements, gestion de l'espace commercial, marchandisage ...
- **Recherche et exploitation de données et de l'information nécessaire à l'activité commerciale :** statistiques / probabilités pour analyser, estimer et prendre des décisions, études commerciales, exploitation du S.I.C., intégration des technologies de l'information ...
- **Economie d'entreprise :** définition et identification des différents types d'entreprises, des statuts, des orientations stratégiques, des processus décisionnels, des filières et acteurs, Responsabilité Sociétale de l'Entreprise,
- **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.
- **Technologie alimentaire :** produits, modes de production, qualité,
- **Pilotage de projets d'action commerciale ou de management :** conception et conduite de projet.

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

Tel : 04 76 05 02 66

Fax : 04 76 05 84 66

E Mail : epl.voiron@educagri.fr

Site: www.martelliere.voiron.educagri.fr