

BTSA technico-commercial produits alimentaires et boissons

Objectif

Ce technico-commercial travaille en amont ou en aval de la filière agricole. Il peut être recruté par des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles. Sa double compétence lui permet d'envisager différents emplois. Le diplôme propose 6 spécialités dans le domaine agricole*. Ce professionnel peut exercer les fonctions d'attaché commercial, de responsable de point de vente, de chef de rayon dans une grande surface ou de vendeur chez un grossiste, de représentant ou d'assistant dans une PME dans des domaines tels que l'agrofourriture, l'horticulture, les produits forestiers, l'animalerie, les produits alimentaire et le vin [Replier](#)

- [Dates & lieux \(1\)](#)
- [Contenus](#)
- [Organisation](#)
- [Carte](#)

• **Saint-Flour - Du 03/09/2018 au 03/07/2020**

- Volzac - 15104 Saint-Flour
- [Lycée professionnel agricole Louis Mallet](#) - Tél : 04 71 60 08 45
- Contact : Contacter l'organisme formateur ([Contacter](#)) - Tél : 04 71 60 08 45

Public et financement

Financement	Effectif	Recrutement
Education Nationale	--	Ouvert

Public : Public de la formation initiale

Aire de recrutement : Région

Programme

La formation a pour support un des champs professionnels suivants : agrofournitures, animaux d'élevage et de compagnie, jardin et végétaux d'ornement, produits alimentaires et boissons, produits de la filière forêt bois, vins et spiritueux.

En plus des enseignements généraux (français, documentation, langue vivante, éducation socioculturelle, EPS, mathématiques, informatique), la formation comporte des enseignements professionnels :

sciences économiques, sociales et de gestion (1 h 30 hebdomadaires) ;

gestion commerciale (7 h 30 hebdomadaires) : définition de l'entreprise, notion juridique, mercatique, étude de marché, stratégie commerciale, politique de prix, de distribution et de communication, relation et négociation commerciale, langue vivante technico-commerciale, connaissances scientifiques et technique de la famille de produits liée à la spécialité. Ces acquis sont complétés par des actions professionnelles qui peuvent prendre des formes variées telles que études et enquêtes, actions de terrain, visites d'entreprise etc.

gestion de l'entreprise et de l'environnement (1 h 30 hebdomadaires) : gestion de l'activité commerciale (calcul prix de vente, suivi d'opérations commerciales, risque client, évaluation de politique commerciale), utilisation d'outil de gestion (calculs commerciaux, suivi d'achats et de ventes, suivi de stocks, gestion des comptes client et fournisseurs), gestion prévisionnelle

Validation de la formation

[B TSA technico-commercial produits alimentaires et boissons](#)

Niveau de sortie : Niveau III : BTS, DUT

Métiers préparés

[Chef/fe des ventes](#)

Modalités pédagogiques

Modalité d'enseignement : formation entièrement présentielle

Durées et rythmes

2 an(s) heure(s)

Admission

Niveau d'entrée :

niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Organisme responsable

[Lycée professionnel agricole Louis Mallet](#)

Volzac
BP 92
15104 Saint-Flour

Tél : 04 71 60 08 45

Fax : 04-71-60-05-40

Mail : lpa.st-flour@educagri.fr

Site web : <http://www.lycee-agricole-stflour.fr/>

Réf : 03_1502259F

Mise à jour : 07/08/2018
