

# BTSA Technico-Commercial en produits alimentaires et boissons

Formation organisée avec le concours financier de la Région Centre Val de Loire et de l'union européenne. L'Europe s'engage en région Centre-Val de Loire avec le Fonds Social Européen L'état dans le cadre du Pacte Régional Investissement pour les Compétences



Vous souhaitez préparer un BTS en 1 an dans le commerce ?  
Notre formation « se former aux métiers de technicien-ne supérieur dans le commerce par alternance de 13 mois financée par la Région Centre Val de Loire est faite pour vous !

## Public concerné, nombre

Chercheur d'emploi - 12 places financées par la Région Centre Val de Loire

## Prérequis, modalités et délai d'accès

- Baccalauréat ou Titre Professionnel de niveau 4 (ou justifier de 2 ans d'activité professionnelle minimum)
- Motivation pour le secteur commercial et aptitude à communiquer dans des situations professionnelles

## Conditions d'admission :

Satisfaire à l'entretien individuel de motivation

## Objectifs de la formation

### Capacités générales

- S'exprimer, communiquer et comprendre le monde
- Communiquer dans une langue étrangère
- Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser
- Mettre en œuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données

### Capacités professionnelles

- Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- Participer à la démarche mercatique de l'entreprise
- Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel
- Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur technico-commercial pour faire face à une situation professionnelle

## Contenu de la formation

- **Des modules généraux :**  
Techniques d'expression écrite et orale, mathématiques et économie générale, anglais général et traitement des données numériques, techniques et démarches innovantes dans une logique de développement durable (MIL).
- **Des modules professionnels :**  
Mercatique, techniques de relations commerciales, anglais commercial, champ professionnel lié à l'option, économie de filière, projets et actions professionnelles sur le terrain en partenariat avec les entreprises et les associations et élaboration de dossiers, accompagnement en formation et au projet professionnel, pratique de gestes et postures professionnels.
- **Des modules de remise à niveau (des tests de niveau seront réalisés au début de la formation) :**  
Communication, mathématiques, langue anglaise et techniques de l'information et du multimédia.  
Également, il sera abordé les gestes et postures professionnels ainsi que l'éducation aux mondes et aux autres.

## Modalités pédagogiques (présentiel, distanciel, mixte, ...)

Cours en présentiel, visites et interventions de professionnels, démarche de projets, travaux de groupe ou individuels, en autonomie et tutorés.

## Durée

13 mois avec 4 périodes de stages (12 semaines) et 1365 h en formation et jusqu'à 1393 h avec un module de remise à niveau.

## Dates

Inscription dès janvier 2022 - De mai 2022 à juin 2023

## Coût par participant

Formation financée par la Région Centre Val de Loire ouvrant droit à rémunération.

Demi-pension possible : 30€ par semaine de formation

## Accessibilité de la formation

L'établissement dispose d'un aménagement pour les personnes à mobilité réduite.  
Les personnes en situation de handicap et en difficultés d'apprentissage : nous consulter et prendre rendez-vous avec notre référent, Mme Tournade.

## Evaluation de l'action

Evaluations formatives en cours de formation

Contrôles continus en formation (CCF 50 % Examen) - Examen final (50%) – 1 écrit et 2 oraux professionnels

## Poursuite et débouchés possibles

Obtention d'un Diplôme de niveau 5.

Poursuite d'études :

- Licence commerciale ou autres domaines / Bachelor

Débouchés possibles :

- Technico-Commercial(e) en itinérance ou sédentaire
- Assistant(e) commercial(e), attaché(e) commercial(e)
- Chef de rayon / Manager / Chef des ventes / Responsable commercial(e)
- Création ou reprise d'entreprise

## Résultats examen

- En 2020 : 66 %
- En 2019 : 70 %
- En 2018 : 85 %

## Taux d'insertion professionnelle / poursuite d'étude / interruption en cours de parcours

Consultable sur notre site internet

## Contact

Responsable de formation : Romain Guérineau

MFR Tours Rougemont - Rue du Télégraphe – 37100 Tours Nord

Tel : 02.47.54.24.21 - Courriel : [mfr.rougemont@mfr.asso.fr](mailto:mfr.rougemont@mfr.asso.fr) – Web : [mfr-rougemont.fr](http://mfr-rougemont.fr)

