

BTS agricole Technico Commercial

- **spé. Univers Jardin et Animaux de Compagnie** - BTSa TC UJAC

- **spé. Alimentations et Boissons** - BTSa TC AB

Objectifs

Vous souhaitez travailler dans le milieu des produits alimentaires, du jardin ou des animaux de compagnie. Le BTSa TC vous propose une double compétence technique et commerciale.

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Participer au développement de votre entreprise.
- Réaliser des prospections.
- Identifier les besoins des clients.
- Proposer une solution adaptée aux clients.
- Négocier.
- Conclure des ventes.

Entreprises d'accueil

Toute entreprise réalisant du commerce auprès de particuliers ou professionnels dans l'un des deux champs professionnels.

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus.
- **Niveau d'entrée** : être titulaire d'un Bac.
- **Motivation** à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.

Modalités d'inscription

- Dossier de candidature complété.
- Participation à la réunion d'information et/ou à l'entretien de vérification des prérequis.
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant.
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou Attestation d'engagement de l'employeur.

* Positionnement : Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Formation par apprentissage

| Code diplôme | Code RNCP |
|-----------------|-----------|
| UJAC : 32331203 | 36003 |
| AB : 32331205 | |

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2.

Durée de la formation

1 400 heures (sur 2 ans).
Démarrage en septembre pour les 1^{ère} année, août pour l'année de Terminale.

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap).

Rythme de l'alternance

En moyenne :
2 semaines en UFA
2 semaines en entreprise.
Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité fortes en entreprise.
Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription.

Coordonnées de l'UFA



ISETA ALTERNANCE

3260 Route d'Albertville
74320 SEVRIER
04 50 46 26 61
contact@iseta-eca.cneap.fr
www.iseta.fr

Architecture et contenu de la formation

Blocs de compétences

BC01 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

- C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
- C1.2 Se situer dans des questions sociétales
- C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société

BC02 - Construire son projet personnel et professionnel

- C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
- C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel
- C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers
- C2.4 Conduire un projet

BC03 - Communiquer dans des situations et des contextes variés

- C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
- C3.2 Communiquer en langue étrangère
- C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés

BC04 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel

- C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
- C4.2 Animer l'espace de vente
- C4.3 Fluidifier le parcours clients
- C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente
- C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

BC05 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

- C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
- C5.2 Organiser la relation digitale
- C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

BC06 - Manager une équipe commerciale

- C6.2 Optimiser l'activité de l'équipe
- C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier
- C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international

BC07 - Développer une politique commerciale

- C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise
- C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques
- C7.3 Optimiser la relation fournisseurs
- C7.4 Élaborer un plan de prospection clients

BC08 - Assurer la relation client ou fournisseur

- C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale
- C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale
- C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation, et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Évaluations certificatives / Sessions d'examen *

| Code | Épreuves | Coefficient | Type | Forme |
|---|---|-------------|------|--|
| Semestre 1 : LES FONDAMENTAUX | | | | |
| UE1-1 | • EPS • Documentation | 3 | CCF | Écrit et Oral |
| UE1-2 | • Commerce • Informatique • Mathématiques • Champ pro | 16 | CCF | Écrit et Oral |
| UE1-3 | • Économie générale • ESC • Lettre moderne • Anglais | 11 | CCF | Écrit et Oral |
| Semestre 2 : APPLICATIONS | | | | |
| UE2-1 | • AAPP • ESC | 8 | CCF | Écrit collectif, Pratique individuelle, Oral individuel |
| UE2-2 | • EIL • Commerce | 2 | CCF | Écrits collectif et de groupe, Oral individuel |
| UE2-3 | • Anglais • Champ pro • Info | 20 | CCF | Pratique individuelle et collective, dossier écrit collectif |
| Semestre 3 : APPROFONDISSEMENTS | | | | |
| U3-1 | • EPS | 4 | CCF | Écrit, Pratique |
| U3-2 | • Anglais • Commerce • Champ Pro • Mathématiques | 17 | CCF | Pratique, Écrit, Oral |
| U3-3 | • Commerce • Gestion commerciale • Gestion • Mathématiques • Informatique | 9 | CCF | Écrit |
| Semestre 4 : ANALYSE ET SYNTHÈSE | | | | |
| E4-1 | • Management | 5 | CCF | Écrit |
| E4-2 | • EIL • Anglais | 13 | CCF | Écrits collectifs et de groupe sur le semestre, Oral individuel, Écrit |
| E4-3 | • ESC • Commerce • Gestion • Mathématiques • Management | 12 | CCF | Oral (75% de la note) + Note tuteur sur l'ensemble des capacités (25% de la note finale) |

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

En cas d'échec aux examens des rattrapages sont prévus à chaque semestre.

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)

- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)

- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Certification professionnelle « Distrimanager » à l'ISETA.
- Licences professionnelles.
- Écoles de commerce.

Débouchés professionnels :

- Chef de rayon en distribution alimentaire ou spécialisée.
- Acheteur pour une centrale ou un grossiste.
- Commercial.
- Conseiller clientèle.
- Conseiller de vente confirmé.

Références : Taux moyens du CFA régional

| | 2022-23 | 2021-22 | 2020-21 | 2019-20 |
|--|------------------------|------------------------|--------------------|--------------------|
| Taux de réussite du BTSa TC dans l'UFA | - | 100% | 100% | 94% |
| Taux de réussite globaux <i>Effectif présenté</i> | - | 87% 2200 | 90% 1303 | 90% 1053 |
| Insertion professionnelle (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation) | - | en cours | 44% | 44% |
| Taux de poursuite d'étude | - | en cours | 50% | 44% |
| Satisfaction globale Apprentis entrant (Enquête réalisée en début de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i> | 89% 600/2531 | 90% 365/2485 | 92% - | 94% - |
| Satisfaction globale Apprentis sortant (Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des apprentis du CFA) <i>Répondants / Sondés</i> | - | 68% 354/2400 | 83% - | 86% - |
| Taux d'abandon globaux | - | 14% | 11% | - |

Retrouvez également tous les résultats globaux du CFA Aktéap sur notre site internet.

Modalités financières

Aucuns frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût moyen préconisé par France Compétences : 8 410 €

Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est également prise en charge par ces derniers en totalité.

Pour les employeurs publics territoriaux, la formation est prise en charge en partie par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale), et l'autre partie par l'employeur lui-même.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

| Année d'exécution du contrat | Apprenti de moins de 18 ans | Apprenti de 18 à 20 ans | Apprenti de 21 à 25 ans | Apprenti de 26 ans et plus |
|------------------------------|-----------------------------|-------------------------|-------------------------|----------------------------|
| 1 ^{re} année | 27% | 43% | 53%* | 100%* |
| 2 ^e année | 39% | 51% | 61%* | 100%* |
| 3 ^e année | 55% | 67% | 78%* | 100%* |

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1^{ère} année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2^e année d'exécution du contrat.
- Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu ;
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Aides financières de l'apprenti

- Aide pour l'acquisition du **1^{er} équipement**.
- Aide pour l'**hébergement** (maxi 6 € par nuitée lors des périodes de formation au CFA).
- Aide pour la **restauration** (maxi 3 € par repas lors des périodes de formation au CFA).
- Aide au financement du **permis de conduire** de 500€ pour les apprentis majeurs.

Délais d'inscription

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier.

Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation.

Intégration possible en cours de formation et tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement à l'entrée pour réduction de la durée de la formation.

Publics accueillis

Formation proposée sous statut d'apprentissage exclusivement.

Accès par transport

- Parking gratuit sur place.
- Parc à vélo.
- Ligne de bus à proximité : SIBRA.
- Transports scolaires : LHISA Ligne 51 et 52.
- Gare TGV Ter à proximité : Gare Annecy.

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale.

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Un cadre agréable à proximité immédiate d'Annecy (accès bus)
- Projets commerciaux et actions professionnelles ambitieux comme un challenge commercial en conditions réelles, création d'une boutique éphémère, participation à un voyage d'étude.

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Salle repas équipée d'un réfrigérateur et micro-ondes
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Internat sur place
- Liste de foyers étudiants ou résidences étudiantes transmis par l'UFA
- Liste de logements chez l'habitant transmis par l'UFA

Matériel / Équipement

- Salles de cours équipées vidéo projection.
- Plateau technique :
 - deux salles informatiques permettent aux candidats de travailler sur les logiciels utilisés pour la vente, l'exploitation de base de données et autres sources commerciales.
 - L'ISETA offre la possibilité de charger gratuitement sur son ordinateur personnel la suite bureautique de Microsoft Office 365. Les autres logiciels utilisés sont sélectionnés en fonction des possibilités d'acquisition (logiciel gratuit ou libre).

Coordonnées de l'UFA



ISETA ALTERNANCE

3260 Route d'Albertville
74320 SEVRIER
04 50 46 26 61
contact@iseta-eca.cneap.fr
www.iseta.fr

Référent handicap

Emilie FAVIER DUCLOS
emilie.favier-duclos@iseta-eca.cneap.fr

CFA de rattachement :



(siège régional)
4 rue de l'Oratoire
69300 CALUIRE ET CUIRE
cfa@akteap.cneap.fr
www.cfa-creap.com

Association loi 1901
Numéro UAI : 0693764S
N°SIRET : 50304921500026