

BTS Agricole Technico-Commercial Option : Alimentation & Boisson

BTSA TC opt^oAB

Objectifs

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

- Développer une politique commerciale
- Négocier avec des clients ou des fournisseurs
- Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- Optimiser la gestion de l'information
- Manager une équipe commerciale
- Acquérir une démarche pour la création d'une entreprise

Entreprises d'accueil

Entreprises type PME/PMI et distributeurs dans le domaine alimentaire et boissons

Prérequis

- **Âge** : jusqu'à 29 ans révolus
- **Niveau d'entrée** : être titulaire d'un Baccalauréat ou d'un diplôme de niveau supérieur (BTS - DUT, etc.)
- **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
32331205	36003

Niveau de sortie

Titre reconnu par l'État de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, soit 120 crédits ECTS.

Durée de la formation

1349 heures (sur 2 ans).
Démarrage en septembre

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



**Ensemble Scolaire
PAUL CLAUDEL & JEAN PAUL II**
2, route Volgeat
38460 VILLEMORIEU
04 74 90 73 47
marion.thoral@cneap.fr
www.lpcjp2.org

Architecture et contenu de la formation

Modules généraux :

- M1 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- M2 - Construire son projet personnel et professionnel
- M3 - Communiquer dans des situations et des contextes variés

Modules professionnels :

- M4 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- M5 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- M6 - Manager une équipe commerciale
- M7 - Développer une politique commerciale
- M8 - Assurer la relation client ou fournisseur

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 *

Épreuves	Coefficient	Type	Forme
E1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	1	Épreuve Terminale	Écrit
E2 : Construire son projet personnel et professionnel	1	CCF	Pratique, Écrit & Oral
E3 : Communiquer dans des situations et des contextes variés	1	CCF	Pratique, Écrit & Oral
E4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel	1	CCF	Pratique, Écrit & Oral
E5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	1	CCF	Pratique & Oral
E6 : Manager une équipe commerciale	1	CCF	Écrit & Oral
E7 : Développer une politique commerciale	1	Épreuve Terminale	Oral
E8 : Assurer la relation client ou fournisseur	1	Épreuve Terminale	Oral

* Sessions d'examen adaptées aux situations de handicap.

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences : Non

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.

Références : Taux moyens du CFA régional

	2022-23	2021-22	2020-21	2019-20
Taux de réussite du BTSa TC AB dans l'UFA	-	-	-	-
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.

Après la formation

Suites de parcours possibles / Passerelles :

- Licences Pro
- Titres RNCP de niveau 6 et plus particulièrement celle de «Chargé de gestion Commerciale»
- Masters
- Ecoles supérieures de Commerce, de management...

Débouchés professionnels :

- Technico-commerciale sédentaire ou itinérant
- Chargé de clientèle
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Chef des ventes
- Manager de rayon
- Acheteur

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 : 7 918 €.

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 à 100% par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

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^{re} 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** (selon OPCO).
- 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 en mixité des publics apprentis et scolaires

Accès par transport

- Parking gratuit sur place
- Parc à vélos
- Ligne de bus à proximité (Express 4)
- Transports scolaires du nord Dauphiné

Accessibilité P.M.R. des locaux

Oui totale

Les + de la formation

• Engagements et partenariats

- Label EcoEcole

• Restauration

- Cantine / self sur place
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Hébergement

- Internat sur place

Matériel / Équipement

- CDI et Salles informatiques
- Salle de musculation et city-stade

Coordonnées de l'UFA



Ensemble Scolaire PAUL CLAUDEL & JEAN PAUL II

2, route Volgeat
38460 VILLEMORIEU
04 74 90 73 47
marion.thoral@cneap.fr
www.lpcjp2.org

Référent.e Handicap

céline LEGER
celine_leger@lyceepaulclaudel.org

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