



**C
O
M
M
E
R
C
I
A
L**

BTSA Technico-commercial Produits alimentaires et Boissons

*En contrat de professionnalisation
Niveau III*

Métiers

- ☞ Technico-commercial, Technicien-conseil

Entreprises concernées

- ☞ Hypermarchés, Supermarchés
- ☞ Maxi-discompter-hard-discount
- ☞ Magasins de proximité, à prédominance alimentaire
- ☞ Entrepôts et commerces de gros
- ☞ Centrales d'achat
- ☞ Groupements de producteurs
- ☞ Industries agro-alimentaires

Déroulement de la formation

1 400 heures en centre en alternance sur 2 ans

Formation avec des séquences en alternance, deux semaines en centre et deux semaines en entreprise

L'examen est validé :

50% par le contrôle en cours de formation

50% par épreuves terminales

Public

- ☞ Être titulaire d'un niveau IV
- ☞ Signer un contrat de professionnalisation en CDD de 2 ans avec une entreprise du secteur des produits alimentaires et boissons



Centre de Formation Professionnelle et de Promotion Agricole
La Saussaye - 28630 SOURS
02 37 33 72 30 - cfppa.chartres@educagri.fr



Contenu de la formation

Modules communs à tous les BTSA

M11- Accompagnement au Projet Personnel et Professionnel

M21- Organisation économique, sociale et juridique

M22-Technique d'expression, de communication, d'animation et de documentation

M23-Langue vivante

M31 - EPS

M41-Traitement de données

M42-Technologie de l'information et du multimédia

Modules spécifiques au BTSA Technico-Commercial

M51-Economie d'entreprise

M52-Gestion

M53-Mercatique

M54-Relation commerciale

M56-Projet commercial et actions professionnelles

M58-Langue vivante technico-commerciale (approfondissement du M23)

Modules spécifiques au champ professionnel « Produits alimentaires et boissons »

M55-Economie et techniques commerciales du champ professionnel « produits alimentaires et boissons »

☞ Analyser l'organisation des filières du champ professionnel, les acteurs et leurs inter-relations en lien avec les dynamiques territoriales

☞ Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales

☞ Analyser les enjeux des politiques qualité de l'entreprise

☞ Animer et gérer un espace commercial

M57-Champ professionnel « Produits alimentaires et boissons »

☞ Présenter les produits du champ professionnel

☞ Analyser différents modes de production

☞ Analyser des processus de production en lien avec la commercialisation

☞ Présenter les critères de qualité

CONTACT

Patricia REMOND – Valérie BESNARD
CFPPA Chartres La Saussaye 28630 SOURS

Tel: 02 37 33 72 30 – Fax: 02 37 33 72 32-

Mail: cfppa.chartres@educagri.fr

Modules spécifiques au BTSA Technico-Commercial

M51-Economie d'entreprise

- ☞ Identifier et distinguer les différents types d'entreprise
- ☞ Identifier les statuts et les étapes juridiques de la vie des entreprises
- ☞ Situer son activité dans les orientations stratégiques de l'entreprise
- ☞ Identifier le processus décisionnel et les styles de direction
- ☞ Identifier les structures d'entreprise et leurs caractéristiques
- ☞ Participer à la mobilisation des ressources humaines
- ☞ Animer une équipe commerciale

M52-Gestion

- ☞ Assurer la gestion de l'activité commerciale
- ☞ Utiliser des outils de gestion nécessaires à l'activité commerciale
- ☞ Mettre en œuvre la gestion prévisionnelle

M53-Mercatique

- ☞ Maîtriser les fondements et la démarche mercatique
- ☞ Acquérir et utiliser les outils de recherche d'information commerciale
- ☞ Mettre en œuvre le plan de marchéage
- ☞ Identifier les politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation des points de vente

M54-Relation commerciale

- ☞ Définir le cadre de la relation commerciale
- ☞ Intégrer une équipe de vente
- ☞ Analyser les étapes de la négociation commerciale
- ☞ Conduire une négociation
- ☞ Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale
- ☞ Utiliser les logiciels appropriés au champ professionnel pour optimiser la relation commerciale

M56-Projet commercial et actions professionnelles

- ☞ Mettre en œuvre une méthodologie de conduite d'action et de projets
- ☞ Réaliser un projet et des actions
- ☞ Evaluer un projet et ses actions

M58-Langue vivante technico-commerciale (approfondissement du M23)

Modules spécifiques au champ professionnel

M55-Economie et techniques commerciales du champ professionnel « Produits alimentaires et boissons »

☞ Analyser l'organisation des filières du champ professionnel, les acteurs et leurs inter-relations en lien avec les dynamiques territoriales

- Evaluer le marché des produits alimentaires et boissons et distinguer ses composantes
- Identifier et positionner les différents acteurs de la filière
- Identifier les stratégies des entreprises du champ professionnel (concentration, diversification, innovation, spécialisation, intégration, mondialisation, analyse du circuit de distribution, export-incoterms, logistiques de partenariat/concurrence)
- Identifier la réglementation française et européenne propre au champ professionnel des produits alimentaires et boissons
- Identifier l'organisation de la logistique et mettre en évidence les contraintes propres au champ professionnel

☞ Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales

(Développement durable et normes environnementales, commerce équitable, produits « naturels », de « terroir », produits issus de l'agriculture biologique, produits diététiques, protecteurs de la santé, alicaments, emballages recyclables...)

☞ Analyser les enjeux des politiques qualité de l'entreprise

(Normes de qualité, signes de qualité, marques de fabricants, marques de distributeurs, produits de filière...)

☞ Animer et gérer un espace commercial

Agencer et aménager l'espace de vente, Raisonner un assortiment, Implanter et présenter un assortiment,

Gérer un rayon, Communication sur le lieu de vente, Identifier les services proposés et leur évolution

M57-Champ professionnel « Produits alimentaires et boissons »

☞ Présenter les produits du champ professionnel

- Présenter le champ professionnel, la diversité des secteurs et des acteurs la composant
- Identifier les différents types de produits (gamme de produits transformés : stérilisé, frais, surgelé..., PAI, additifs, produits semi-transformés...)
- Caractériser les produits dans un cadre réglementaire et contractuel du champ professionnel (réglementation, cahier des charges, signes de qualité, étiquetage, DLC/DLUO, chaîne du froid...)

☞ Analyser différents modes de production

- Identifier les différents modes de production
- Dégager les particularités de chacun des modes de production étudiés
- Comparer différents modes de production en lien avec la commercialisation

☞ Analyser des processus de production en lien avec la commercialisation

Expliquer les opérations ou les stades clés, Analyser l'incidence des différents choix opérés sur la qualité des produits, Présenter les outils de management de la qualité et de l'environnement et leur implication dans les processus de commercialisation

☞ Présenter les critères de qualité