



Commerce – Conseil  
Végétal  
Animaux  
Agroéquipements

## BTSA Technico-commercial Spécialité Agrofournitures

### Description

Brevet de technicien supérieur agricole – niveau 5

Le BTSA Technico-commercial est accessible aux titulaires d'un Baccalauréat Général, ou Baccalauréat Technologique (STAV, STG), ou Baccalauréat Professionnel.

Il propose 6 spécialités dans le domaine agricole: 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.

Le titulaire d'un BTSA technico-commercial bien que très attaché à un « produit », mobilise des compétences transversales qu'il peut facilement transférer d'une filière à une autre.

Pour la spécialité Agrofournitures, outre la connaissance des techniques de vente et de bonnes compétences en négociation- relations commerciales, il dispose des connaissances lui permettant d'assurer les conseils adaptés, dans les domaines de la production végétale, animale, ou en agroéquipements.

Il assure un appui technique (conseil) auprès des agriculteurs et organisations professionnelles, et réalise la vente des produits utiles à leur activité: semences, engrais, produits phytosanitaires, fournitures diverses animales et végétales, agrofourniture de précision, matériels de culture et d'élevage, chimie verte...

L'objectif de cette formation est l'insertion professionnelle.

Il est possible aussi de poursuivre, pourquoi pas jusqu'à une école d'ingénieur.

### Compétences visées:

- Contribuer à la politique mercatique et commerciale de l'entreprise
- Visiter clients et prospects
- Assurer la transmission d'informations à l'interne et à l'externe
- Manager et animer une équipe commerciale
- Anticiper les besoins et conseiller la clientèle
- Valoriser les produits
- Mener les négociations

### Débouchés Métiers

Le 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.

Il peut devenir responsable de secteur, puis, selon ses capacités managériales, devenir responsable de l'équipe commerciale ou directeur commercial.

Ex:

Attaché commercial, chargé de relation clientèle, conseiller technico-commercial en agro-alimentaire, vendeur-conseil en matériel agricole, responsable de point de vente, chef de rayon, responsable achats et ventes en PME, agent pour l'export

### Poursuites d'études

Pour évoluer dans l'emploi (poste à responsabilité):

Licences Professionnelles :  
ex Licence professionnelle  
Productions animales spécialité  
commerce et conseil aux adhérents  
de coopératives-filières bétail et  
viande

Écoles de commerce

### Voies d'accès au sein du réseau Réana

Formation initiale scolaire	X
Formation par Apprentissage	X
Formation continue pour adultes	

### Lieux de la formation

Formation initiale scolaire	Formation par Apprentissage	Formation continue pour adultes
LEGTA Xavier Bernard - Poitiers Venours LEGTPA Limoges Les Vaseix – Verneuil sur Vienne	CDFAA 19 – Brive Voutezac	