



Réseau des Établissements Agricoles
Nouvelle-Aquitaine

PARTAGER, FORMER,
RÉUSSIR !



Commerce – Conseil
Végétal
Agroéquipements

BTSA Technico - commercial Spécialité Jardin et végétaux d'ornement

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 Jardin et végétaux d'ornement, outre la connaissance des techniques de vente et de bonnes compétences en négociation-relations commerciales, il dispose d'une expertise en matière de produits de jardin (amendements, engrais...), matériel d'entretien et de mise en place des cultures ou des végétaux (motoculture, outillage...), articles d'aménagement, de décoration, du loisir (barbecue, clôture...) et en végétaux d'ornement.

Il assure ainsi un conseil professionnel auprès des clientèles, de la direction, et réalise les ventes adaptées.

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 (achat - vente)
- Visiter clients et prospects
- Manager et animer une équipe commerciale
- Anticiper les besoins et conseiller la clientèle
- Valoriser les produits
- Mener les négociations

Débouchés Métiers

Les métiers s'exercent auprès d'une clientèle individuelle ou professionnelle.

Ils sont proposés tout particulièrement en jardinerie, libre-service agricole, PME de production / distribution horticole ou non,

Ex:

Attaché commercial, chargé de relation clientèle, vendeur-conseil sédentaire ou itinérant, responsable de point de vente, manager de rayon, responsable achats-ventes.

Poursuites d'études

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

Licence professionnelle
(ex: Licence Pro Valorisation des produits du terroir)
École de commerce
École d'ingénieur

Pour acquérir des compétences supplémentaires :
Certificat de Spécialisation (CS) responsable technico-commercial : agrofournitures, agroéquipements

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 G. Desclauze – Saintes LEGTPA Henri Bassaler – Brive Voutezac	CFA AGRICOLE 17 – Petit Chadignac CDFAA 19 – Brive Voutezac CFAA 64 – Oloron	