



Réseau des Établissements Agricoles
Nouvelle-Aquitaine
PARTAGER, FORMER,
RÉUSSIR!



Commerce – Conseil
Alimentation - transformation
des produits

BTSA Technico-commercial
Spécialité Produits alimentaires et boissons

<p>Description <i>Brevet de technicien supérieur agricole – niveau 5</i></p> <p>Le BTSA Technico-commercial est accessible aux titulaires d'un Baccalauréat Général, Technologique (STAV, STG), ou Professionnel.</p> <p>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.</p> <p>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. Le formation permet ainsi d'acquérir une double compétence: commerciale (mercatique, négociation) et technique (génie alimentaire)</p> <p>Le développement des circuits-courts, coopératives de producteurs, épiceries fines, cavistes, et de façon plus générale la volonté de valoriser les produits du terroir rendent la spécialité "Produits alimentaires et boissons" particulièrement adaptée.</p> <p>L'objectif de cette formation est l'insertion professionnelle. Il est possible aussi de poursuivre, pourquoi pas jusqu'à une école d'ingénieur.</p> <p>Compétences visées:</p> <ul style="list-style-type: none"> - assurer la promotion des produits et services, - maîtriser les activités de gestion - participer à la démarche mercatique de l'entreprise, - conduire les relations commerciales. <p>Débouchés Métiers</p> <p>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, responsable de point de vente, chef de rayon, responsable achats et ventes en PME, agent pour l'export</p>	<p>Poursuites d'études</p> <p>Pour évoluer dans l'emploi (poste à responsabilité): Licences Professionnelles Écoles de commerce</p> <p>Voies d'accès au sein du réseau Réana</p> <table border="1"> <tr> <td>Formation initiale scolaire</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Formation par Apprentissage</td> <td>X</td> </tr> <tr> <td>Formation continue pour adultes</td> <td></td> </tr> </table>	Formation initiale scolaire	X	Formation par Apprentissage	X	Formation continue pour adultes	
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
LEGTPA Etienne Restat – Sainte Livrade sur Lot	CFAA 64 – Oloron CFAA 19 – Brive Voutezac	