

SAINT-FOUR

BTS Technico-Commercial

spécialité « Produits alimentaires et boissons »



Ce BTS s'adresse à des jeunes titulaires d'un Baccalauréat Général, Technologique ou Professionnel.

Un diplôme de niveau BAC + 2 qui permet d'acquérir une double compétence Commerciale (marketing & vente) et Technique (qualité & transformation des produits).

- Une **formation courte** (2 ans)
- Un **curriculum professionnalisant** avec 14 semaines de stage
- De **multiples partenariats** et des **projets concrets** (communication, actions commerciales...)
- Des **infrastructures adaptées** : atelier, espace commercial, équipements multimédias...
- De nombreux **débouchés professionnels** ou de **poursuite d'études**
- **Activités pluridisciplinaires** (multimédia, Coopération Internationale...)



Ce BTS est porté par une équipe pluridisciplinaire des lycées de Haute-Auvergne et Louis Mallet permettant aux étudiants de bénéficier des compétences des 2 établissements publics de Saint-Flour inscrits dans une dynamique de projets et de réussite.

Domaines et Modules

HORAIRE
global sur les 2 ans

PROJET DE FORMATION ET PROJET PROFESSIONNEL

- M11 - Accompagnement du projet personnel et professionnel

87h00

OUVERTURE SUR LE MONDE

- M21 - Organisation économique sociale et juridique
- M22 - Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation
- M23 - Langue vivante 1
- M31 - EPS

87h00

174h00

116h00

87h00

TRAITEMENT DES DONNÉES ET INFORMATIQUE

- M41 - Traitement des données
- M42 - Technologie de l'information et du multimédia

72h30

43h30

CONNAISSANCES SCIENTIFIQUES, TECHNIQUES, ÉCONOMIQUES ET RÉGLEMENTAIRES LIÉES AU SECTEUR PROFESSIONNEL

- M51 - Economie d'entreprise
- M52 - Gestion
- M53 - Mercatique
- M54 - Relation commerciale
- M55 - Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel
- M56 - Projet commercial et actions professionnelles (+ plages en autonomie)
- M57 - Champ professionnel
- M58 - Langue technico-commerciale
- M61 - Stages

87h00

87h00

101h30

101h30

101h30

43h30

246h30

43h30

14 semaines

ACTIVITÉS PLURIDISCIPLINAIRES

- Initiative locale :
M71 - Module professionnalisant d'initiative locale

174h00

Il est prévu dans ce module une organisation autour de 2 thèmes :

- l'utilisation des outils multimédias et audiovisuels dans une démarche de valorisation des produits

87h00

- l'étude de la stratégie commerciale Internationale d'une filière sous signe de qualité

- Module langue vivante 2 : Espagnol (en option)

116h00

Objectifs de la formation

Les champs de compétences sont les suivants :

- Contribution à la **politique mercatique et commerciale** de l'entreprise
- **Relations commerciales**
- **Logistique commerciale**
- **Management et animation** de l'équipe commerciale
- **Anticipation, conseils et valorisation** des produits.

La fonction technico-commerciale

La fonction technico-commerciale se caractérise essentiellement par la nécessité de mettre en œuvre une double compétence : d'une part, une connaissance des processus de fabrication et un savoir-faire technique, d'autre part, une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.

Les missions

Le technicien supérieur **collabore avec les spécialistes** des bureaux d'études, des méthodes et de la fabrication. Le technicien supérieur Technico-commercial est ainsi appelé à **prospector clients ou fournisseurs** en tenant compte des caractéristiques des produits, de la stratégie commerciale et des capacités techniques de son entreprise.

Il conduit la négociation sur le plan technique et commercial. La spécialité « Produits alimentaires et boissons » permet aux futurs titulaires de devenir de véritables professionnels aptes à conduire à bien des actes d'achat et/ou de vente liés au secteur agroalimentaire.



Espace commercial dédié à la formation des étudiants

Au terme de la formation, les étudiants maîtriseront les aspects scientifiques, techniques, juridiques liés à la production : connaissance des processus et des règles d'hygiène, de la chaîne alimentaire, des méthodes de transformation et de fabrication, des indicateurs de qualité (label, certificat de conformité),...

Ces jeunes auront également des connaissances générales du marché sur lequel ils seront conduits à évoluer ainsi que de la politique commerciale française et des organismes internationaux, des connaissances en marketing, en gestion, etc.



Inscription et Accueil

**Inscription
sur le site Internet
www.parcoursup.fr**

L'internat peut être proposé aux étudiants qui le souhaitent ainsi que la restauration. La formule « Interne / externe » peut également être envisagée pour ceux qui sont logés en ville.

Un accompagnement est assuré par les équipes administratives et éducatives dès l'inscription.

Pour en savoir plus



04 71 60 05 50
www.lyceehauteauvergne.fr



04 71 60 08 45
www.lycee-agricole-stffour.fr



Poursuites d'études

**Des poursuites d'études multiples en fonction du
projet de l'étudiant et de son niveau scolaire :**

- **Certificat de spécialisation (CS)** agricole en moins d'un an.
- **Licence professionnelle.**
- **Concours** pour entrer dans une école d'ingénieurs. Il est toutefois conseillé de passer par une classe préparatoire scientifique post BTS-DUT.
- **Ecole supérieure de commerce.**



Insertion professionnelle

Le profil commercial et technique des étudiants permet une insertion professionnelle facilitée (au-delà de 90%) avec un large éventail d'emplois possibles.

- **Commercial(e)** en PME PMI dans tout secteur.
- **Vendeur(se)** de terrain.
- **Responsable de rayon.**
- **Commercial(e)** en entreprise agroalimentaire.
- **Chargé(e) de clientèle, responsable de produits.**
- **Attaché(e) Commercial(e).**
- **Chef des ventes.**
- **Technicien(ne) Conseil.**
- **Technico-commercial(e)** en agriculture.