

Vers un BAC+3

# BTS<sub>A</sub> TC UJAC

Brevet de Technicien Supérieur Agricole

**Technico-Commercial**

Univers jardins et animaux de compagnie

Code RNCP : 36003

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Brevet de Technicien Supérieur Agricole « Technico-Commercial » est une formation diplômante de niveau 5 qui permet à son titulaire d'être capable de :

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui ;
- Construire son projet personnel et professionnel ;
- Communiquer dans des situations et des contextes variés ;
- Gérer un espace de vente physique ou virtuel ;
- Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux ;
- Manager une équipe commerciale ;
- Développer une politique commerciale ;
- Assurer la relation client ou fournisseur.

Pour la poursuite d'études et les débouchés professionnels se référer au site internet.

## CONDITIONS D'ADMISSION

Pour être admis-e en formation, le-la candidat-e doit :

- Être âgé-e de moins de 30 ans ;
- Être titulaire soit : d'un bac professionnel, d'un bac général ou technologique ;
- L'entrée en formation ne peut être effective qu'après signature d'un contrat d'apprentissage.

Le recrutement se fait par inscription sur le portail «[Parcoursup](#)» et par un entretien avec l'équipe des formateurs-trices en charge des enseignements, au cours d'une commission d'admission organisée au CFA. L'entretien a pour but d'évaluer les motivations et le projet professionnel des candidat-es.

## APPRENTISSAGE



### DURÉE

Formation alternée sur deux ans :  
- 700 h de formation en centre en 1ère année  
puis 700 h en 2ème année  
soit 20 semaines en centre par an  
- 1 120 h en entreprise par an  
soit 32 semaines (congés payés compris)  
**De août à juin**

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel  
Pratiques sur plateaux techniques  
Utilisation des ressources numériques

### COÛT DE LA FORMATION

Formation gratuite pour l'apprenti.e.  
Prise en charge du coût de la formation par  
les opérateurs de compétences.  
+ d'informations sur [campus-hortitheque.fr](http://campus-hortitheque.fr)

**CE DIPLÔME EST ÉGALEMENT  
ACCESSIBLE EN VAE**  
[www.naturapole.fr](http://www.naturapole.fr)

# CONTENU DE LA FORMATION

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences du diplôme

| Unité d'Enseignement | Intitulé   |
|----------------------|--|
| UE 1.1               | Stratégie marketing et performances économiques                            |
| UE 1.2               | L'innovation digitale au service du commerce                               |
| UE 2.1               | Gestion des animations de l'espace de vente                                |
| UE 2.2               | L'adaptation commerciale aux enjeux et aux évolutions du marché            |
| UE 2.3               | Analyse socio-économique du marché   |
| UE 3.1               | Gestion d'un litige commercial   |
| UE 3.2               | Du choix du fournisseur à la négociation achat                             |
| UE 3.3               | Travailler son attractivité sur le marché de l'emploi                      |
| UE 3.4               | Focus group au service du secteur  |
| UE 4.1               | Mettre en oeuvre une démarche de prospection commerciale à l'international |
| UE 4.2               | Le management au service de la prospection                                 |
| UE 4.4               | Maîtriser l'anglais pour les relations commerciales                        |
|                      | EPS  |

Suite au positionnement et pour les personnes en situation de handicap, des aménagements de parcours et d'évaluation peuvent être proposés.

## ÉVALUATION - VALIDATION

Dans le cadre du dispositif national, les étudiant.es en BTSA Technico-Commercial bénéficient de l'intégration de ce diplôme dans le système LMD (Licence-Master-Doctorat). La formation est organisée en 4 semestres et permet, en cas de réussite aux contrôles continus, d'acquérir des crédits chaque semestre. L'obtention de l'examen correspond à l'acquisition de 120 crédits.

## CHIFFRES CLÉS

- Taux moyen de réussite à l'examen (2020-2024) : 86,3%
- Taux d'insertion professionnelle (sortants 2022) : 80 %
- Taux de poursuite d'études (sortants 2022) : 16,67 %
- Taux de rupture des contrats d'apprentissage : 10,53 %
- Taux d'interruption en cours de formation : 5,26 %
- Taux moyen de satisfaction (2020-2024) : 85,05 %

## RÉMUNÉRATION

| Année / Classe \ Âge  | 15 à 18 ans  | 18 à 21 ans  | 21 à 25 ans  | 26 ans et +   |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| 1 <sup>re</sup> année | 27 % du SMIC | 43 % du SMIC | 53 % du SMIC | 100 % du SMIC |
| 2 <sup>e</sup> année  | 39 % du SMIC | 51 % du SMIC | 61 % du SMIC | 100 % du SMIC |

Le salaire peut être supérieur en vertu d'un accord conventionnel ou contractuel.

CONTACT secrétariat : Tél. 02 35 12 26 26 - [cfa.fauville@educagri.fr](mailto:cfa.fauville@educagri.fr)

📍 32 rue Alfred Kastler - 76130 Mont Saint Aignan