

**Programme de formation**

**BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR**

**TECHNICO-COMMERCIAL SPÉCIALITÉ**

**ALIMENTATION ET BOISSONS**

Code RNCP/RS : 36003

Certificateur : MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE

Date d'enregistrement : 01/09/2022

## PRÉSENTATION

Le BTSa Technico-Commercial option Alimentation et Boissons – BTSa TC AB vous forme aux métiers du commerce spécialisé dans le secteur agroalimentaire. Ce cursus vous permet d'acquérir des compétences à la fois techniques et commerciales, essentielles pour conseiller et vendre des produits alimentaires et des boissons de qualité.

Dans ce cadre, vous pouvez remplir les missions suivantes : conseiller la clientèle, développer un portefeuille clients, négocier et vendre des produits alimentaires et boissons, assurer le suivi commercial, mettre en place des actions de marketing et de communication, et gérer un point de vente ou une activité commerciale.

En fonction de la structure dans laquelle vous travaillez, vous pourrez exercer en tant que commercial en produits agroalimentaires, responsable de rayon en grande distribution, chef de secteur, représentant commercial, chargé de développement commercial ou encore responsable des achats dans une entreprise spécialisée en alimentation et boissons.

Ce cursus bac+2 reconnu par l'État délivre un diplôme de niveau 5.

Découvrez toutes les informations essentielles sur la formation BTSa TC VBS et n'hésitez pas à nous contacter si nécessaire.

## PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4

De préférence un baccalauréat :

- BAC Pro Conduite et Gestion d'une Entreprise Agricole (CGEA)
- BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)
- BAC Techno Science et Technologies de l'Agronomie et du Vivant (STAV)

Accès sur dossier et entretien.

## PROFILS ATTENDUS

### Pour la formation en apprentissage

Candidats sans contre-indication médicale (certificat médical à fournir) :

- Entre 16 et 29 ans révolus

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **BTSa Technico-Commercial option Alimentation et Boissons** vise à former des professionnels capables d'assurer la commercialisation de produits alimentaires et de boissons. Cette formation offre une combinaison unique de compétences techniques sur les produits alimentaires et de compétences commerciales, essentielles pour évoluer dans un secteur dynamique et en constante évolution. Les diplômés sont prêts à répondre aux exigences du marché de l'alimentaire en France et à l'international.

L'un des objectifs principaux de la formation est d'acquérir une maîtrise complète des produits alimentaires et des boissons, en comprenant leur élaboration, leurs caractéristiques, leur qualité et leur mise en marché. Les étudiants se familiarisent avec les différentes catégories de produits, les méthodes de production, les critères de sélection des ingrédients et les processus de transformation, tout en apprenant à évaluer et à conseiller les clients sur les choix les plus adaptés.

Le cursus met un accent particulier sur les techniques commerciales, telles que la vente, la négociation et la relation client. Les étudiants apprennent à identifier les besoins des clients, à élaborer des stratégies de prospection et à développer un argumentaire de vente solide. Ils sont formés pour créer des actions commerciales adaptées, gérer la fidélisation des clients et optimiser la performance des ventes dans un environnement concurrentiel.

La formation comprend également un volet important consacré au marketing et à la communication des produits alimentaires. Les étudiants sont initiés aux différentes techniques de promotion, à la gestion d'un point de vente, ainsi qu'aux stratégies de communication digitale. Ils sont également sensibilisés aux enjeux liés à la réglementation alimentaire, à la sécurité des produits et aux normes en matière de distribution et d'étiquetage.

Enfin, le **BTSa TC Alimentation et Boissons** permet aux diplômés d'entrer rapidement sur le marché du travail ou de poursuivre leurs études. Grâce à des périodes de stage en entreprise, des mises en situation réelles et un accompagnement personnalisé, les étudiants développent des compétences pratiques et directement applicables en tant que commerciaux, responsables de rayon, chefs de secteur ou chargés de développement commercial dans des entreprises de production, de distribution et de vente de produits alimentaires et de boissons.

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de (d') :

**Gérer un espace de vente physique ou virtuel**

- Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
- Animer l'espace de vente
- Fluidifier le parcours clients
- Assurer la rentabilité de l'espace de vente
- Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

**Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux**

- Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
- Organiser la relation digitale
- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

**Manager une équipe commerciale**

- Optimiser l'activité de l'équipe
- Gérer une situation à enjeu particulier
- Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international

**Développer une politique commerciale**

- Développer l'activité commerciale de l'entreprise
- Opérationnaliser les orientations stratégiques
- Optimiser la relation fournisseurs
- Elaborer un plan de prospection clients

**Assurer la relation client ou fournisseur**

- Préparer la négociation technico-commerciale
- Réaliser une négociation technico-commerciale
- Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat

**DURÉE & RYTHME D'ALTERNANCE**

**Modalités** : Formation en alternance d'une durée de 600 heures par an sur une période de 2 ans (1200 h en centre de formation) et 30 semaines en milieu professionnel par an sur une période de 2 ans (60 semaines au total).

**Dates de formation** : du 01/09/2025 au 30/06/2027.

**Rythme** : 1 semaine de 35h de cours et 1 semaine de 35h en entreprise en alternance.

## MODALITES ET DELAIS D'ADMISSION A LA FORMATION

Les personnes intéressées devront dans un premier temps se **pré-inscrire** sur notre site internet et prendre un rdv en suivant ce lien : <https://www.campus-provence-verte.fr/rentree/>

Lors de l'entretien individuel nous vérifions la **cohérence du choix** de la formation et les pré-requis et nous répondrons aux questions du futur candidat.

Ensuite **seront étudiés** : Projet professionnel, projet de formation, bulletins scolaires, lettre de motivation et CV lors d'une commission de recrutement.

Après **validation de la demande** d'inscription par la commission, la personne passe sous le statut candidat et elle reçoit des codes par mail afin de compléter son dossier.

Seuls les **dossiers complets** sont recevables.

Notre chargée de relation entreprise pourra vous accompagner dans votre **recherche d'employeur**.

Le contrat d'apprentissage devra être précédé d'un **stage de 15 jours**.

L'inscription définitive à la formation dépend de la signature d'un **contrat d'apprentissage**.

Délais d'accès à la formation : d'une semaine après réception du dossier de candidature, **jusqu'au 31 décembre**.

**Nombre de places disponibles** : 24

## TARIFS

Gratuité en apprentissage (selon tarif officiel en vigueur)

|                                            | <i>Montant de la prestation<br/>(Net de taxe)</i> | <i>Montant du niveau de prise<br/>en charge - OPCO</i> | <i>Reste à charge éventuel de<br/>l'entreprise.</i> |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <i>1ère année exécution du<br/>contrat</i> | 8 410 €                                           | 8 410 €                                                | 0€                                                  |
| <i>2ème année exécution du<br/>contrat</i> | 8 410 €                                           | 8 410 €                                                | 0€                                                  |

## MÉTHODES MOBILISÉES

### Approche pédagogique :

Alternance formation et périodes en entreprises.

- Accueil des apprentis(es) et des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Cours présentiels et magistraux.
- Travaux pratiques.
- Quizz interactifs.
- Travaux de groupes.

### Moyens techniques :

- Salles de cours, vidéo projecteur, laboratoire, légumerie, fromagerie, etc...
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Profil des formateurs :

- Nos formateurs sont issus du monde professionnel et diplômés dans les domaines enseignés.

| Modules                                                                         | Année 1 –<br>Nombre d’heures | Année 2 –<br>Nombre d’heures |
|---------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| <b>S’inscrire dans le monde d’aujourd’hui</b>                                   | 60h                          | 60h                          |
| <b>Construire son projet personnel et professionnel</b>                         | 85h                          | 85h                          |
| <b>Communiquer dans des situations variées</b>                                  | 51h                          | 51h                          |
| <b>Gérer un espace de vente physique ou virtuel</b>                             | 79h                          | 79h                          |
| <b>Optimiser la gestion de l’information des processus technico-commerciaux</b> | 51h                          | 51h                          |
| <b>Manager une équipe commerciale</b>                                           | 51h                          | 51h                          |
| <b>Développer une politique commerciale</b>                                     | 94h                          | 94h                          |
| <b>Assurer la relation client ou fournisseur</b>                                | 94h                          | 94h                          |
| <b>Italien</b>                                                                  | 35h                          | 35h                          |
| <i>Total</i>                                                                    | <b>600h</b>                  | <b>600h</b>                  |

## PROGRAMME

Le programme de formation est axé sur :

- **3 capacités générales :**
  - Module 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
  - Module 2 : Construire son projet personnel et professionnel
  - Module 3 : Communiquer dans des situations variées
- **5 capacités professionnelles :**
  - Module 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel
  - Module 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
  - Module 6 : Manager une équipe commerciale
  - Module 7 : Développer une politique commerciale
  - Module 8 : Assurer la relation client ou fournisseur
- **L'option LV2 italien est obligatoire.**

|                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Module 1</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Saisir les enjeux de la réalité socio-économique</li> <li>• Se situer dans des questions de société</li> <li>• Argumenter un point de vue dans un débat de société</li> </ul>                                                                                                                 |
| <b>Module 2</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• S'engager dans un monde de vie actif et solidaire</li> <li>• S'insérer dans un environnement professionnel</li> <li>• S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers</li> <li>• Conduire un projet</li> </ul>                                                                           |
| <b>Module 3</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public</li> <li>• Communiquer en langue étrangère (anglais)</li> <li>• Communiquer avec des moyens adaptés</li> </ul>                                                                                                                |
| <b>Module 4</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• -Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel</li> <li>• -Animer l'espace de vente</li> <li>• -Fluidifier le parcours clients</li> <li>• -Assurer la rentabilité de l'espace de vente</li> <li>• -Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle</li> </ul> |
| <b>Module 5</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• -Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales</li> <li>• -Organiser la relation digitale</li> <li>• -Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques</li> </ul>                                                                                                  |
| <b>Module 6</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• -Optimiser l'activité de l'équipe</li> <li>• -Gérer une situation à enjeu particulier</li> <li>• -Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international</li> </ul>                                                                                               |
| <b>Module 7</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• -Développer l'activité commerciale de l'entreprise</li> <li>• -Opérationnaliser les orientations stratégiques</li> <li>• -Optimiser la relation fournisseurs</li> <li>• -Elaborer un plan de prospection clients</li> </ul>                                                                   |
| <b>Module 8</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• -Préparer la négociation technico-commerciale</li> <li>• -Réaliser une négociation technico-commerciale</li> <li>• -Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat</li> </ul>                                                                                                         |
| <b>Module 9</b> | <p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel</li> </ul>                                                                                                                                                                                                      |

## MODALITES D'EVALUATION

- **Evaluation diagnostique** au début de la formation.
- **Evaluation formative** (attestations de présence, QCM, cas pratiques, exercices d'application, devoirs sur table, livrets de suivi, contrôle des connaissances, etc...).
- **Evaluation certificative** : Validation des blocs de compétence par l'examen national en épreuves ponctuelles terminales (EPT) et en contrôle en cours de formation (CCF).

Tableau des épreuves terminales (examen national)

| Épreuves                                                                            | Unité  | Coef | Forme                                     | Durée    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------|------|-------------------------------------------|----------|
| Module 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui                                   | M1     | 1    | 1 Epreuve ponctuelle écrite               | 4 heures |
| Module 2 : Construire son projet personnel et professionnel                         | M2     | 1    | 4 CCF pratique, oral et écrit             |          |
| Module 3 : Communiquer dans des situations variées                                  | M3     | 1    | 3 CCF pratique, oral et écrit             |          |
| Module 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel                             | M4     | 1    | 5 CCF pratique, oral et écrit             |          |
| Module 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux | M5     | 1    | 3 CCF écrit et oral                       |          |
| Module 6 : Manager une équipe commerciale                                           | M6     | 1    | 3 CCF pratique et oral avec support écrit |          |
| Module 7 : Développer une politique commerciale                                     | M7     | 1    | 1 Epreuve ponctuelle orale avec support   | 20 mn    |
| Module 8 : Assurer la relation client ou fournisseur                                | M8     | 1    | 1 Epreuve ponctuelle orale avec support   | 35 mn    |
| Module 9 : LV2 italien                                                              | E. opt | >10  | 1 CCF oral et écrit                       |          |

## ÉQUIVALENCES OU PASSERELLES

Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau 6 ou supérieur seront, à leur demande, dispensés d'évaluation des 3 modules du tronc commun.

Les personnes ayant déjà passées un diplôme dans le domaine sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier le parcours et les modules déjà acquis.

## SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Poursuite d'études :

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle.

**Exemple(s) de formation(s) :**

- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Licence pro mention technico-commercial
- Classe préparatoire ATS métiers de l'horticulture et du paysage

Insertion professionnelle :

**Commercial en alimentation et boissons**

Le commercial spécialisé dans l'alimentaire et les boissons développe un portefeuille clients, négocie des contrats, et assure le suivi de la relation avec les clients. Il intervient dans les circuits de distribution, les réseaux de vente directe ou les grandes surfaces, en proposant une large gamme de produits alimentaires et de boissons.

**Responsable de rayon ou chef de secteur**

Dans le cadre d'une grande surface, d'un supermarché ou d'un magasin spécialisé, le responsable de rayon ou le chef de secteur gère l'approvisionnement, l'animation commerciale et l'optimisation des ventes. Il assure la gestion des stocks, la présentation des produits et la satisfaction client tout en respectant les objectifs de chiffre d'affaires.

**Responsable de développement commercial**

Ce professionnel se charge de définir des stratégies commerciales pour développer le chiffre d'affaires d'une entreprise. Il analyse le marché, repère de nouvelles opportunités de croissance et mène des actions de prospection pour développer le portefeuille clients. Il travaille souvent en étroite collaboration avec les équipes marketing et commerciales.

**Chef de produit ou responsable marketing**

Le chef de produit dans le secteur alimentaire ou des boissons gère le lancement, la promotion et le suivi des produits au sein de l'entreprise. Il participe à l'élaboration des stratégies de communication, réalise des études de marché et collabore avec les équipes de vente et de production pour maximiser les performances des produits.

**Technico-commercial export**

Dans un contexte international, le technico-commercial export dans le domaine de l'alimentation et des boissons développe les ventes à l'étranger. Il maîtrise les enjeux logistiques, commerciaux et réglementaires liés à l'exportation, tout en adaptant les produits aux marchés spécifiques tout en respectant les normes internationales.

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial en agriculture sur des postes de commerciaux itinérants
- Responsable de rayon produit frais ou hors produits frais sur des postes de commerciaux sédentaires.
- Agent commercial
- Assistant commercial
- Assistant chef de produit
- Attaché commercial en matériel agricole
- Courtier en vin,
- Responsable caveau

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour les candidats dont la situation le nécessite, notre référent handicap est disponible pour envisager les possibilités d'aménagement de la formation et/ou de la certification à travers un projet personnalisé de formation. Tina SOSTER. Email : [tina.soster@cneap.fr](mailto:tina.soster@cneap.fr)

## CHIFFRES CLÉS

Conformément au respect de l'article L. 6111-8 du Code du travail, nous communiquerons chaque année : le taux d'obtention de la certification, le taux de poursuite des études, le taux d'interruption en cours de formation, le taux de rupture des contrats d'apprentissage, le taux d'insertion professionnelle à la suite des formations dispensées, la valeur ajoutée de l'établissement. A ces indicateurs, viendront s'ajouter : le nombre de participants, le taux de satisfaction.

| BTSa TC AB<br>Ouverture en 2025                                                                                | 2025-2027 | Variation |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------|
| Nombre de participants                                                                                         | XX        | xx        |
| Nombre de participants présenté à l'examen                                                                     | XX        | xx        |
| Taux d'obtention de l'examen                                                                                   | XX        | xx        |
| Taux de satisfaction                                                                                           | xx        | xx        |
| Taux de poursuite des études<br>(Chiffre CFA Fontlongue)                                                       | xx        | xx        |
| Taux national de poursuite des études (Chiffre Inserjeune).                                                    | 48%       | xx        |
| Taux de rupture des contrats d'apprentissage<br>(Chiffre CFA Fontlongue)                                       | xx        | xx        |
| Taux de rupture des contrats d'apprentissage<br>(Chiffre Inserjeune)                                           | 32%       | xx        |
| Taux d'interruption en cours de formation<br>(Chiffre CFA Fontlongue)                                          | xx        | xx        |
| Taux d'insertion professionnelle dans les six mois (tout type d'emploi salarié) (Chiffre CFA Fontlongue)       | xx        | xx        |
| Taux national d'insertion professionnelle dans les six mois. (Tout type d'emploi salarié) (Chiffre Inserjeune) | 70%       | xx        |
| Taux d'insertion professionnelle dans le métier<br>(Chiffre CFA Fontlongue)                                    | xx        | xx        |
| Taux d'insertion professionnelle dans le métier<br>(Chiffres Fiche RNCP 38653)                                 | xx        | xx        |
| Valeur ajoutée de l'établissement                                                                              | xx        | xx        |

## LIENS UTILES

Fiche RNCP 36003 Active France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/>

Date d'échéance : 31/08/2027

## PRESENTATION UFA PROVENCE VERTE



L'UFA Provence Verte dépend du CFA Provence. Il est intégré au sein du Campus Provence Verte dans le 83.

Campus Provence Verte  
125 Chemin du Prugnon  
83 470 St Maximin la Ste Baume  
04 94 86 52 93  
st-maximin@cneap.fr

## CONTACTS

## PRESENTATION CFA PROVENCE



Le CFA Provence regroupe 4 unités de formation par apprentissage situées dans le 05, le 13, le 83 et le 84.

Dans le 13 : UFA Fontlongue,  
Dans le 83 : UFA St Maximin,  
Dans le 84 : UFA Valréas  
Dans le 05 : UFA Poutrain

## CONTACTS

Email : [contact.cfaprovence@gmail.com](mailto:contact.cfaprovence@gmail.com)

CFA Provence – Traverse Théodore Aubanel – 13140 Miramas.