

CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

Accueil > Trouver une certification > Répertoire national des certifications professionnelles > BTSA - Technico-commercial

BTSA - Technico-commercial

Code de la fiche :
RNCP36003

Etat :
Active

↓ Télécharger la fiche

🔍 Aide en ligne

🇪🇺 Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel



Nomenclature
du niveau de qualification

Niveau 5



Code(s) NSF

312 : Commerce, vente



Formacode(s)

34525 : Vente produit alimentaire
34581 : Technico-commercial
34582 : Négociation commerciale



Date d'échéance
de l'enregistrement

31-08-2027

Certificateur(s)

Résumé de la certification

Blocs de compétences

Secteur d'activité et type d'emploi

Voie d'accès

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Base légale

Pour plus d'informations

Certificateur(s)

Nom légal	Siret	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE	11007001800012	-	-

Résumé de la certification

Objectifs et contexte de la certification :

Le métier de technico-commercial s'exerce sous forme de plusieurs types d'emplois selon qu'il s'agit de vente et /ou d'achat avec des professionnels (Business to Business) ou avec des clients particuliers (Business to Customer).

Le technico-commercial exerce ses activités en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits. Il possède une réelle expertise sur les produits vendus ou achetés et leur filière.

Parmi les prospectives repérées dans les différentes filières, figurent :

- la prégnance des enjeux de durabilité,
- la recherche de nouveaux rapports à la nature,
- des préoccupations de pouvoir d'achat qui restent fortes pour une partie de la population.
- le mouvement de numérisation des sociétés
- la vente à distance qui, quel que soit le secteur se développe.

Le type d'entreprise est très diverse et peut aller de la petite société au grand groupe. Le BTSA technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale et technique dans des secteurs précis en fonction des options :

- L'option « Produits de la filière forêt bois » :

Il s'agit des exploitants forestiers et des coopératives forestières. On peut ajouter les entreprises de négoce bois matériaux, les sociétés import-export, les centrales d'achat, les groupements forestiers, les constructeurs de maisons en bois, les charpentiers...

- L'option « Vins, Bières et spiritueux »

Le titulaire exerce son activité chez un producteur, indépendant ou sous forme coopérative, (domaine viticole, cidricole, brasserie, distillerie...), chez un négociant, un courtier, en magasin spécialisé, en commerce de gros ou en grande surface.

- l'option « Jardinerie et animalerie »

Le commerce spécialisé est représenté par les jardineries, les animaleries, les grossistes, les grandes surfaces de bricolage, les livres-services agricoles (LISA) et les producteurs détaillants.

- l'option « Biens et services pour l'agriculture »

Les entreprises productrices (semenciers, constructeurs de matériels d'élevage et d'équipements, fabricant d'engrais et d'amendements, nutrition animale, produits d'élevage, hors produits vétérinaires, démarchent les distributeurs (coopératives, négoce, concession) ou assurent des missions d'aide à la revente auprès de ce type de clients.

Les distributeurs (cooperative, negoce, concession), commercialisent soit dans le cadre de la vente terrain auprès des agriculteurs, soit sur dépôt, point de vente, LISA, concession pour la partie sédentaire. Les commerce de gros traditionnel et en centrales sont aussi des débouchés pour cette option.

- l'option « Alimentation et boissons »

Les produits de l'alimentation et des boissons sont commercialisés au sein de différentes formes de structures : cela va du commerce indépendant, de la vente en circuit court aux entreprises de grande surface.

Activités visées :

Les fonctions et activités présentées regroupent la diversité des emplois de techniciens commerciaux. Des différences existent, liées au secteur professionnel concerné mais aussi au positionnement de l'emploi par rapport aux clients, les amenant à travailler en Business to Business ou Business to Customer. Les activités visées par le brevet de technicien supérieur agricole technico-commercial sont :

- La prospection et le développement des activités commerciales
- La négociation, les achats et ventes de produits et/ou de solutions technico-commerciales (BtoB)
- Le management de la force de vente
- La gestion des activités commerciales
- La gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- La gestion des relations clients et des informations commerciales

Compétences attestées :

Les compétences attestées dans le diplôme de brevet technicien supérieur agricole "technico-commercial" sont :

- Développement commercial
- Négociation commerciale
- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information
- Management de la force de vente

Modalités d'évaluation :

Les modalités d'évaluation sont décrites dans le règlement général du diplôme et l'arrêté de création du diplôme (voir notamment le règlement d'examen et les définitions d'épreuves). La formation et l'évaluation peuvent être menées sous plusieurs formes, à savoir en contrôle uniquement, en contrôle continu combiné avec des épreuves terminales ou seulement en épreuves terminales.

Blocs de compétences

RNCP36003BC01 - S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique C1.2 Se situer dans des questions sociétales C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC02 - Construire son projet personnel et professionnel

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers C2.4 Conduire un projet	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC03 - Communiquer dans des situations et des contextes variés

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public C3.2 Communiquer en langue étrangère C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC04 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel C4.2 Animer l'espace de vente C4.3 Fluidifier le parcours clients C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC05 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales C5.2 Organiser la relation digitale C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC06 - Manager une équipe commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C6.2 Optimiser l'activité de l'équipe C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC07 - Développer une politique commerciale

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques C7.3 Optimiser la relation fournisseurs C7.4 Elaborer un plan de prospection clients	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

RNCP36003BC08 - Assurer la relation client ou fournisseur

Liste de compétences	Modalités d'évaluation
C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat	Les modalités sont définies par le règlement d'examen.

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par correspondance :

Chaque bloc de compétence est validé par une évaluation de certification définie par le règlement d'examen. La réussite à un bloc donne lieu à une attestation de capacités. Le titulaire de l'attestation de capacités prétendant au diplôme par l'examen ou la VAE peut être dispensé de la passation de l'épreuve correspondant au bloc attesté.

Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités :

Commerces alimentaires (biens alimentaires, vins et spiritueux), Commerces spécialisés (jardinerie, animalerie)

Type d'emplois accessibles :

Les principales appellations sont :

- 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

Des appellations spécifiques à certains secteurs sont également utilisées telles que :

- Attaché commercial en matériel agricole
- Courtier en vin,
- Responsable caveau
- Commis de coupe

Code(s) ROME :

N1303 - Intervention technique d'exploitation logistique

D1502 - Management/gestion de rayon produits alimentaires

D1407 - Relation technico-commerciale

Références juridiques des réglementations d'activité :

Voie d'accès

Le cas échéant, prérequis à l'entrée en formation :

Le cas échéant, prérequis à la validation de la certification :

Pré-requis distincts pour les blocs de compétences :

Non

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys	Date de dernière modification
Après				

un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Le jury, présidé par un membre du conseil général de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.	-
En contrat d'apprentissage	X		Le jury, présidé par un membre du conseil général de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.	-
Après un parcours de formation continue	X		Le jury, présidé par un membre du conseil général de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.	-
En contrat de professionnalisation	X		Le jury, présidé par un membre du conseil général de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.	-
Par candidature individuelle	X		Le jury, présidé par un membre du conseil général de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.	-
Par expérience	X		Le jury, présidé par un membre du conseil général de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.	-

Oui

Non

Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie	X	
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X	

Liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations

Aucune correspondance

Base légale

Référence au(x) texte(s) règlementaire(s) instaurant la certification :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
06/06/2020	Décret n°2020-867 du 4 juin 2020 relatif au règlement général du brevet de technicien supérieur agricole (BTSA)

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO/BO	Référence au JO/BO
12/03/2021	Arrêté du 17 février 2021 portant création et fixant les conditions de délivrance du brevet de technicien supérieur agricole spécialité «technico-commercial»

Date de publication de la fiche	04-11-2021
Date de début des parcours certifiants	01-09-2022
Date d'échéance de l'enregistrement	31-08-2027

Pour plus d'informations

Statistiques :

Liste des organismes préparant à la certification :

Liste des organismes préparant à la certification

Certification(s) antérieure(s) :

Code de la fiche	Intitulé de la certification remplacée
<u>RNCP15615</u>	BTSA - Technico-commercial

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation

