

BTSA TECHNICO COMMERCIAL UNIVERS JARDINS ET ANIMAUX DE COMPAGNIE



Durée de la formation
2 ans



Effectif
24 places



Taux de réussite 2024
84.6% par la voie scolaire



**Formation adaptée aux personnes
en situation de handicap**



Numéro RNCP : RNCP36003

Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté
alimentaire

Date de publication de la fiche : **04/11/2021**

Date d'échéance de l'enregistrement : **31/08/2027**

Lien France Compétence : [Cliquez ici](#)



Prochaine session

**consulter www.cibeins.fr pour
connaître notre calendrier**

LES OBJECTIFS

Le BTSA TC animalerie jardinerie permet l'acquisition des compétences liées aux métiers de la vente et du conseil en produits de la nature et du vivant. Il s'intéresse particulièrement aux animaux de compagnie et à tous les produits de l'univers du jardin.

Le titulaire bénéficie d'une double compétence à la fois technique et commerciale. Il est capable de conduire la stratégie commerciale d'enseignes de type animalerie, jardinerie, grande distribution, libre-service agricole ou encore de service commercial de producteur.



L'ORGANISATION

Les 2 années se composent chacune de 20 semaines en centre de formation (35h de cours hebdomadaire) et 32 semaines en entreprise comprenant les périodes de congés. Des temps forts structurant la formation : étude de marché grande nature, marché de Noël, Boutique en ligne, Animation-exposition espèces (reptiles, gallinacées, NAC ...) conduite d'actions commerciales en lien avec des entreprises partenaires du secteur.

Travaux pratiques renforcés au sein de l'animalerie de l'établissement : support pédagogique pour connaître les animaux, leurs caractéristiques et la réglementation. Travaux Pratiques dans le parc de Cibeins et dans les serres du lycée horticole de Dardilly.

LES DÉBOUCHÉS

L'objectif de cette formation est l'insertion professionnelle des poursuites d'étude sont néanmoins possibles en licence professionnelle ou en école de commerce.

Les métiers préparés sont : manager de rayon, technico-commercial sédentaire ou itinérant chez les producteurs, les grossistes ou les fournisseurs.

LES + DE NOTRE FORMATION À CIBEINS

- Un parcours adapté à vos besoins et à votre projet
- Une valorisation des séquences vécues en entreprise
- Un accompagnement personnalisé
- Une équipe enseignante volontaire et engagée dans l'encadrement des apprenants pour la réussite de la formation
- Une expertise reconnue en animalerie depuis plus de 15 ans s'appuyant sur l'animalerie pédagogique de l'établissement
- Des méthodes pédagogiques dynamiques s'appuyant sur de nombreuses mises en situation
- Une référente handicap pour accompagner les apprenants concernés.

LE RÉFÉRENT H+

Son rôle ? Analyser les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap et leur proposer des adaptations pédagogiques personnalisées.

Pour la réussite des apprenants, des ateliers d'individualisation peuvent ainsi être proposés : soutien scolaire et méthodologique.

Contact: Cécile TRIBOLLET - cecile.tribollet@educagri.fr

PRÉREQUIS

- Bac général ou technologique.
- Bac professionnel

CONDITIONS D'ADMISSION

- Entretien individuel
- Positionnement pour évaluer les besoins
- Contrat d'apprentissage signé avec un employeur.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Structurée en trois domaines : enseignements généraux, enseignements professionnels, accompagnement du projet personnel.

- Approche pluridisciplinaire,
- Visites d'entreprises.
- Mises en situation.

PROGRAMME EN ENTREPRISE

- Vente de solutions technico-commerciales
 - Développement de clientèle (prospection, actions commerciales, fidélisation)
 - Attractivité du point de vente physique ou virtuel
 - Gestion de l'information technique et commerciale
 - Management commercial
 - Mise en œuvre de la politique commerciale.
- Les entreprises d'apprentissage peuvent relever indifféremment du domaine de la jardinerie ou de l'animalerie ou des deux.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

La formation se présente sous une forme semestrialisée sans épreuve terminale. La validation du diplôme est mise en œuvre sous formes d'évaluations certificatives au cours des 4 semestres de formation.

OBTENTION DU DIPLÔME

- Un minimum de 10/20 de moyenne sur l'ensemble des épreuves certificatives
- 120 crédits ECTS validés

FORMATION GRATUITE

Gratuité de la formation pour les apprenants, coût de la formation prise en charge par les OPCO

CENTRE DE FORMATION DE CIBEINS

Domaine de Cibeins - 01600 MISERIEUX

☎ 04 74 08 88 22

Accueil téléphonique : du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 14h à 17h

✉ infoapprentis.cibeins@educagri.fr

Mise à jour : décembre 2024

Programme

Blocs	Capacités évaluées
DOMAINE DU TRONC COMMUN	
B1 S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique C1.2 Se situer dans des questions de société C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société
B2 Construire son projet personnel et professionnel	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
B3 Communiquer dans des situations et des contextes variés	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
DOMAINE PROFESSIONNEL SPÉCIFIQUE À LA SPÉCIALITÉ	
B4 Gérer un espace de vente physique ou virtuel	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
B5 Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	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
B6 Manager une équipe commerciale	C6.1 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
B7 Développer une politique commerciale	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
B8 Assurer la relation client ou fournisseur	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

Ce diplôme ne peut être validé que dans son intégralité

En savoir plus sur www.cibeins.fr

