

Lycée Agricole de Cibeins

BTSA TECHNICO COMMERCIAL

UNIVERS JARDIN ET ANIMAUX DE COMPAGNIE



Durée de la formation
2 ans



Effectif
27 places



Taux de réussite
2022, 2023, 2024 : 84,6%



Formation adaptée aux
personnes en situation de
handicap

Les objectifs

La formation permet de s'insérer dans les secteurs de la vente, plus particulièrement dans ceux des animaux d'élevage et de compagnie ainsi que de l'univers du jardin (végétaux ou produits périphériques).

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

12 semaines de stage en entreprise réparties en trois périodes.

Deux périodes dans le secteur au choix animalerie ou jardinerie et une période dans l'autre secteur.

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.

Organisation d'un voyage d'étude à l'étranger.

Les métiers préparés

Manager de rayon, technico-commercial sédentaire ou itinérant chez les producteurs, grossistes ou fournisseurs.

Les + de notre formation à Cibeins

- Parcours adapté à vos besoins et à votre projet
- Mises en situation en milieu professionnel
- Une équipe enseignante volontaire et engagée dans l'encadrement des apprenants pour la réussite à l'examen
- Une référente handicap (H+) pour accompagner les apprenants concernés
- Accompagnement personnalisé avec des ateliers d'individualisation pour suivre le parcours du jeune.

Des plateaux techniques adaptés et professionnels

- Une animalerie sur le site de Cibeins
- Un partenariat avec le lycée horticole de Dardilly pour les enseignements théoriques et pratiques liés à l'univers du jardin (2 semaines par an de cours au lycée et sur l'exploitation horticole de Dardilly).

Les débouchés

Poursuite d'étude en licence professionnelle, école de commerce.

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, méthodologie, remédiation cognitives...

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

Prérequis / Conditions d'admission

- Bac général ou technologique.
- Bac professionnel.
- Autres BTS (possibilité en 1 an)

Méthodes et organisation pédagogique

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

- Approche pluridisciplinarité.
- Visites d'entreprises.
- Mise en situation.

Enseignement à l'Initiative de l'établissement sur la découverte du métier d'assistant vétérinaire et les conseils en comportements animaliers.

Deux semaines pour découvrir la filière et les produits du secteur végétal.

Modalités d'évaluation

La formation se présente sous une forme semestrialisée sans épreuve terminale. Evaluation capacitaire : situations d'évaluation organisées par l'équipe pédagogique chaque fin de semestre.

La validation du diplôme est mise en œuvre sous formes d'évaluations certificatives au cours des 4 semestres de formation.

Obtention du diplôme

100% en ECCF

Un minimum de 10/20 de moyenne sur l'ensemble des épreuves.

120 ECTS

Programme	
Blocs	Capacités évaluées
DOMAINES 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

Plus d'informations sur www.cibeins.fr



Mise à jour : février 2025