BTSA technico-commercial option alimentation et boissons

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 2003670F — Mise à jour : 17 mars 2026

Organisme responsable : **MFR RUMENGOL**

Présentation de la formation

Objectifs

Ce technico-commercial travaille en amont ou en aval de la filière agricole. Il peut être recruté par des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles. Sa double compétence lui permet d'envisager différents emplois. Le diplôme propose 6 spécialités dans le domaine agricole*. Ce professionnel peut exercer les fonctions d'attaché commercial, de responsable de point de vente, de chef de rayon dans une grande surface ou de vendeur chez un grossiste, de représentant ou d'assistant dans une PME dans des domaines tels que l'agrofourniture, l'horticulture, les produits forestiers, l'animalerie, les produits alimentaire et le vin.
*Agrofournitures ; Animaux d'élevage et de compagnie ; Jardin et végétaux d'ornement ; Produits alimentaires et boissons ; Produits de la filière forêt bois ; Vins et spiritueux

Programme

La formation a pour support des produits alimentaires et boissons

En plus des enseignements généraux (français, documentation, langue vivante, éducation socioculturelle, EPS, mathématiques, informatique), la formation comporte des enseignements professionnels :

- *sciences économiques, sociales et de gestion* ;
- *gestion commerciale* : définition de l'entreprise, notion juridique, mercatique, étude de marché, stratégie commerciale, politique de prix, de distribution et de communication, relation et négociation commerciale, langue vivante technico-commerciale, connaissances scientifiques et techniques de la famille de produits liée à la spécialité. Ces acquis sont complétés par des actions professionnelles qui peuvent prendre des formes variées telles que : études et enquêtes, actions de terrain, visites d'entreprise etc.
- *gestion de l'entreprise et de l'environnement* : gestion de l'activité commerciale (calcul prix de vente, suivi d'opérations commerciales, risque client, évaluation de politique commerciale), utilisation d'outil de gestion (calculs commerciaux, suivi d'achats et de ventes, suivi de stocks, gestion des comptes client et fournisseurs), gestion prévisionnelle

Certains thèmes sont abordés dans le cadre de cours pluridisciplinaires. La formation comprend aussi un accompagnement du projet personnel et professionnel (APPP) et un module d'initiative locale (MIL) dont le contenu est proposé par l'équipe pédagogique.
Sous statut scolaire, l'étudiant est en stage 40 semaines réparties sur les 2 années dont 8 semaines obligatoirement en produits alimentaires. La formation propose pourtant la possibilité de faire les stages dans d'autres structures (banque, assurance, agence immobilière, concessionnaire de voiture...).
Sous status salarié en apprentissage, l'étudiant a 40 semaines à la MFR (35h semaine) pour 1400h. Les autres semaines, l'étudiant est en entreprise, obligatoirement alimentaire ou boissons (cidre, bière, non alcoolisés).

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTSA technico-commercial option alimentation et boissons
Code RNCP : 36003

Métiers associés

N1303 — Intervention technique d'exploitation logistique
D1407 — Relation technico-commerciale
D1502 — Management/gestion de rayon produits alimentaires

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1889426S	Présentiel	Le Faou	01/09/2025	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #2003670F