

BTSA TC UJAC

Public concerné, nombre,	<ul style="list-style-type: none"> • Personne ayant un projet professionnel dans le commerce horticole et animalier • Personne motivée par une formation en apprentissage • Formation accessible aux personnes en situation de handicap
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4
Durée, modalités	<ul style="list-style-type: none"> • Un statut d'apprenti • Une durée de 2 ans. • 39 semaines de formation au CFA : 1365 heures de formation • 35 heures hebdomadaires
Dates et Délais d'accès	<ul style="list-style-type: none"> • Début de formation à la MFR le 13 septembre 2021 à condition que le dossier d'inscription soit complet • Accessible jusqu'au 31 décembre 2021
Lieu(x)	<ul style="list-style-type: none"> • MFR DE CHAUMONT 393 Montée de la Marnière 38780 EYZIN-PINET
Les types d'entreprises	<ul style="list-style-type: none"> • Avec une entreprise de distribution ou de production de végétaux d'ornement et/ou de produits de jardin. • Avec une entreprise de distribution ou de production de l'animalerie.
Objectifs de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Acquérir des compétences professionnelles reconnues • Développer le sens critique, la capacité d'analyse • Développer l'autonomie et l'employabilité. • S'insérer dans une équipe de professionnels • Mettre en œuvre un projet de création d'entreprise • Mettre en œuvre ou acquérir des compétences définies dans le référentiel du diplôme
Contenu de la formation	<ul style="list-style-type: none"> • Des modules professionnels : <ul style="list-style-type: none"> - Produits de l'animalerie ou du jardin - Commerce, marketing et e-marketing - Economie et gestion d'entreprise • Des modules généraux <ul style="list-style-type: none"> - Expression et communication - Mathématiques et informatique - Anglais - Sport • Des projets collectifs
Modalités pédagogiques	<ul style="list-style-type: none"> • Pédagogie qui s'appuie sur l'alternance et le vécu des apprentis en entreprise • Ressources documentaires • Animalerie pédagogique • Parc paysager de 3 hectares • Suivi individualisé des étudiants : Visites, carnet de liaison, entretiens individuels, fiches de capacités. • Mise en œuvre de projets collectifs.

Modalités d'Évaluations	<ul style="list-style-type: none"> • Contrôle en Cours de Formation pour 50% du diplôme • Deux épreuves terminales pour 50% du diplôme 	
Compétences / Capacités professionnelles visées	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier et connaître les produits <ul style="list-style-type: none"> - de jardin - de l'animalerie • Maîtriser les techniques de vente et de négociation • Proposer des solutions commerciales adaptées • Mettre en œuvre des stratégies marketing et e-marketing • Animer et gérer les flux dans un rayon • Veiller à la rentabilité de l'activité commerciale • Animer une équipe commerciale • Pratiquer l'anglais commercial 	
Coûts par participant	<ul style="list-style-type: none"> - Formation financée par OPCO. - Possibilité d'internat (130 euros /semaine) ou de ½ pension (40 euros /semaine) - Cotisation annuelle de 100,00 € 	
Formateurs, Animateurs et intervenants	La formation est placée sous le contrôle d'un responsable et d'une équipe de formateurs professionnels ayant toutes les compétences requises et qui interviennent effectivement dans le processus d'acquisition des compétences.	
Suivi de l'action	<ul style="list-style-type: none"> • Carnet d'alternance • Cours en ligne sur ient • Visites d'entreprises • Evaluations 	
Evaluation de l'action	Certification finale en fin d'année du BTS A TC (niveau5) <ul style="list-style-type: none"> • Taux de rupture: 5% • Taux de réussite à l'examen : 100% • taux d'insertion : 89% • taux de satisfaction : 100% 	
Passerelles et débouchés possibles	Débouchés	Poursuites d'études
	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable de rayon en jardinerie, grande surfaces de bricolage ou libre-service agricole. • Responsable de rayon en animalerie. • Technicien Commercial sédentaire chez les producteurs, fabricants et grossistes. • Technicien Commercial itinérant chez les producteurs, fabricants et grossistes. • Acheteur. • Création d'entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> • Licence professionnelle commerce, marketing • Spécialisation technique
Responsable de l'action, Contact	<ul style="list-style-type: none"> • Responsable de la formation : Mr Hervé CHARMEAU et Mme Priscilia ADOR herve.charmeau@mfr.asso.fr herve.charmeau.mfr@gmail.com priscilia.ador.mfr@gmail.com • Contact apprentissage : Mme Sonia ARMANET • sonia.armanet@mfr.asso.fr 	