

### Informations pratiques

#### UFA Le Buat

21, rue du Buat  
78580 Maule

Pour tout renseignement,  
vous pouvez contacter :

[maule@cneap.fr](mailto:maule@cneap.fr)

01 30 90 82 10

#### Accessibilité



Formation ouverte aux personnes  
en situation de handicap sauf  
restriction liée à l'invalidité et/ou  
contre-indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez,  
notre référent handicap :  
[contact@cerfal.fr](mailto:contact@cerfal.fr)

#### Tarifs

Formation gratuite pour  
l'apprenti (prise en charge par  
le coût contrat). L'apprenti est  
rémunéré selon son âge et son  
niveau de formation.

#### Objectifs de la formation

Le titulaire du BTSA Technico-commercial, option animaux d'élevage et de compagnie acquiert des compétences en matière de gestion d'un point de vente dans le secteur de l'animalerie grâce aux méthodes de management d'une équipe, aux techniques de vente et de négociation, aux connaissances des animaux d'élevage/ de compagnie et des produits associés. Il peut être recruté par des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles.

Il doit être capable de :

- développer la relation client et la vente conseil,
- maîtriser les critères de qualité des produits afin de les valoriser auprès des clients et prospects,
- gérer un espace de vente ou une tournée commerciale,
- manager l'unité commerciale.

#### Caractéristiques de la formation

##### Enseignements professionnels :

Bloc 5 Traitement des données et informatique

Bloc 6 Économie d'entreprise

Bloc 7 Gestion commerciale de la négociation et de l'espace de vente

Bloc 8 Relation commerciale professionnelle et anglais professionnel

Bloc 9 Complément économique et commercial en lien avec le marché de l'animalerie

Bloc 10 Champ professionnel : zootechnie

Bloc 11 Management des entreprises

##### Enseignements généraux :

Bloc 1 Organisation économique, sociale et juridique

Bloc 2 Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation

Bloc 3 Langue vivante : anglais

Bloc 4 Éducation physique et sportive

#### Méthodes mobilisées

En présentiel avec apports théoriques, travaux de groupe, mises en situation et exercices pratiques.

Animalerie pédagogique, laboratoire, salle de sport, magasin pédagogique.

#### Modalités d'évaluation

Au cours de l'année: devoir sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînement.

Obtention du diplôme par contrôle continu en cours de formation et examen final.

#### Métiers et lieux d'activités

##### Débouchés professionnels :

Commercial itinérant, technico-commercial, chef de secteur, chef de rayons, vendeur sédentaire.

##### Secteurs d'activités :

Animalerie, animaux d'élevage.

#### Conditions d'admission et pré-requis

Être titulaire du Bac ou d'un diplôme équivalent de Niveau 4

Avoir entre 15 et 29 ans

Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance.

#### Rentrée

Septembre.

#### Durée

Contrat d'apprentissage de **2 ans**.

#### Rythme de l'alternance

**1 semaine en formation/1 semaine en entreprise.**

#### Suite de parcours post diplôme

Licence pro dans le domaine du commerce et du marketing

Licence pro distri-manager

École de commerce

Certificat de spécialisation

#### Équivalence ECTS

**120 ECTS**