

EN RÉSUMÉ

VERS QUELS MÉTIERS ?

- Technico-commercial spécialité Univers Jardins et Animaux de Compagnie
- Responsable de secteur en magasin
- Manager de rayon

PRÉ-REQUIS, DÉLAIS D'ACCÈS

- Être titulaire du baccalauréat
- Maîtriser les savoirs de base (compter, lire et écrire en français)
- Inscription sur parcouressup
- Entretien de motivation
- Signature d'une convention de stage ou d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise partenaire
- Admission après étude du dossier scolaire et entretien de motivation, réponse sous 20 jours ouvrables.
- Détails des modalités d'accès ⁽¹⁾

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Diplôme délivré par le Ministère de l'Agriculture de niveau 5
- Examen ponctuel en fin de formation selon les modalités définies dans la fiche RNCP
- Formation semestrialisée
- 8 blocs de compétences évalués sur les 2 ans de formation
- Coefficient 1 pour chaque bloc
- Obtention Exercice des activités liées aux animaux de compagnie des espèces domestiques et Certiphyto
- RNCP : N°36003

Date d'enregistrement : 04/11/2021

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/>

Date échéance enregistrement : 31/08/0027

POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor Responsable du Développement des Affaires
- Bachelor Responsable Commercial Marketing Digital
- Titre Manager Commerce Retail

UN TREMPLIN POUR...

- Se professionnaliser sur des secteurs d'activités dynamiques et construire son projet

QUELQUES CHIFFRES ^{(1) (2)}

- 91,5 % de réussite à l'examen session juin 2023 (soit 32 reçus sur 35 présentés)
- 3 % de taux d'abandon de formation sur l'année 2022-2023
- 6 mois après la formation, sortis en juin 2023 : 18 % en poursuite de formation 82 % sur le marché de l'emploi dont :
 - * 96 % en emploi
 - * 4 % en recherche d'emploi
- Valeur ajoutée sur : https://www.inseriveunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id_etab=08512534
- 2,56 % de taux de rupture global 2022-2023 des contrats d'apprentissage du centre de formation

TARIFS ⁽¹⁾

- Coût de formation prise en charge par le financeur (accessible sur : <https://www.francecompetences.fr/referentiels-et-bases-de-donnees/>)
- Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration...) accessible sur le site internet : www.mfr-st-florent.com

ACCESSIBILITÉ HANDICAP



Bâtiments aux normes d'accessibilités aux personnes à mobilité réduite. Accessibilité à la formation : nous consulter pour étudier avec notre référent handicap la faisabilité selon le handicap.



SITE DE FORMATION

MFR ST FLORENT DES BOIS 02 51 31 99 99
ireo.st-florent@mfr.asso.fr
www.mfr-st-florent.com
N°Siret : 786 457 911 000 18

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL UNIVERS JARDINS ET ANIMAUX DE COMPAGNIE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

sur
2 ans

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



DURÉE

- Rentrée en septembre ou en cours d'année : nous consulter
- 1 350 heures de formation à la MFR soit 39 semaines
- pour les étudiants stagiaires : 38 semaines en entreprise
- pour les salariés en formation : 54 semaines en entreprise



RYTHME D'ALTERNANCE

- 2 semaines à la MFR
- 2 semaines en entreprise



STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

LA FORMATION EN ENTREPRISE

TYPE D'ENTREPRISE D'ACCUEIL

- Grande surface spécialisée
- Animalerie spécialisée
- Pépinières
- Grande surface bricolage
- Grossiste ou fournisseur du secteur

ACTIVITÉS RÉALISABLES PAR LE JEUNE EN ENTREPRISE

- Encadrement d'équipes
- Prospection et développement des activités commerciales
- Gestion des approvisionnements
- Implantation et théâtralisation des opérations commerciales
- Réalisation de diagnostic pour le pilotage des activités commerciales

LA FORMATION EN MFR

Etablissement privé, associatif, en contrat avec l'Etat

OBJECTIFS ET CONTENUS DE LA FORMATION

- Bloc 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

Culture socio-économique, Culture générale ouverte sur les enjeux du monde contemporain, Argumentation et expression

- Bloc 2 : Construire son projet personnel et professionnel

Pratiques favorisant l'entretien de soi et démarches collaboratives, Accompagnement au projet personnel et professionnel, Méthodologie de projet

- Bloc 3 : Communiquer dans des situations et contextes variés

Culture et langue étrangères à visée sociale et professionnelle, Techniques de communication

- Bloc 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuelle

Marchandisage et caractéristiques des produits, Animation commerciale

- Bloc 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

Marketing et systèmes d'information, E-marketing, Gestion des stocks et logistique

- Bloc 6 : Manager une équipe commerciale

Management et gestion de la force de vente, Management opérationnel

- Bloc 7 : Développer une politique commerciale

Stratégie d'entreprise, Marketing d'étude et stratégique, Marketing opérationnel

- Bloc 8 : Assurer la relation client ou fournisseur

Prospection, Négociation et caractéristiques des produits Droit des contrats commerciaux, Relation commerciale

MÉTHODES MOBILISÉES ⁽¹⁾



Déclaration d'activité enregistrée sous le n°52850032685 auprès de la préfecture de la région des Pays de la Loire. Cet enregistrement ne vaut pas agrément

(1) Détails et mise à jour sur le site Internet de la MFR ou par téléphone

(2) Pourcentage des jeunes et/ou des adultes ayant réalisé la totalité de l'année scolaire