

VERS OUELS 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 parcourssup
- · 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'ETUDES

- · 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

OUELOUES 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 :

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-basesde-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



MFR SUP BTSa_TECH_COM_UNIVERS_JARDINS_ANIMAUX_COMPAGNIE

SITE DE FORMATION

MFR ST FLORENT DES BOIS 02 51 31 99 99 ireo.st-florent@mfr.asso.fr www.mfr-st-florent.com

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL UNIVERS IARDINS ET ANIMAUX DE COMPAGNIE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE

2 ans

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE



DURÉE

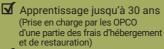
- Rentrée en septembre ou en cours d'année: nous consulter
- 1 350 heures de formation à la MFR soit 39 semaines
- pour les étudiants stagiaires :
- 38 semaines en entreprise
- pour les salariés en formation : 54 semaines en entreprise

💢 RYTHME D'ALTERNANCE

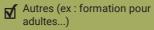
- 2 semaines à la MFR
- 2 semaines en entreprise



Scolaire Ministère Agriculture



Contrat de professionnalisation



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

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, Emarketing, 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

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