

Technico-commercial

RNCP15615 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTSA — Brevet de technicien supérieur agricole
Code(s) NSF	312
Formacode(s)	34581, 34582, 34525
Code(s) ROME	D1407, D1502, D1107
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2023

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE · SIRET : 11007001800012

Partenaires habilités

58 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 58 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
AGECE CHARLES PEGUY	42866739800013	Former et organiser l'évaluation
AGUF VIVARAIS FORMATION	38881118400026	Former et organiser l'évaluation
ASS CTRE FORMAT TECH AGRICOLE PROMOTION	77770840500017	Former et organiser l'évaluation
ASS FAMILIALE DE GESTION DU L.T.P JEANNE D'ARC	77834093500015	Former et organiser l'évaluation
ASS GROUPE ECOLE SUPERIEURE AGRICULTURE	34238263700011	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION DE L'INSTITUT D'ANCHIN	78376741100011	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION D'ENSEIGNEMENT AGRICOLE ET DE FORMATION PROFESSIONNELLE RURALE SANDAR	77970557300011	Former et organiser l'évaluation
ASSOCIATION ST LOUIS POISSY	77567240500021	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS TERRE ET NATURE	20000746600010	Former et organiser l'évaluation
CENTR FORMATION TECHNICIENS AGRICOLES	41461021200014	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 58 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rncp15615-technico-commercial/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le titulaire de ce diplôme intervient dans les différentes phases des relations technico-commerciales, de l'analyse du besoin à la mise en oeuvre et au contrôle de la solution proposée avec une double compétence.

Il apporte son expertise dans l'aide à la décision, il gère, régule, achète, vend, conseille, oriente, manage des équipes dans un esprit prospectif et innovant. C'est aussi un interlocuteur de valeur en ce qui concerne la dynamisation et l'organisation de la filière professionnelle à laquelle son secteur d'activité est rattaché. Il porte des valeurs et des compétences transversales qui lui assurent des qualités d'adaptation et de réactivité transférables à différents circuits commerciaux de la nature et du vivant. Les recruteurs recherchent avant tout des collaborateurs autonomes et responsables, avec une approche maîtrisée du produit pour la filière dans laquelle ils exercent. Au contact du terrain, leurs observations, leur implication dans l'accompagnement des acteurs par l'innovation et la recherche, fournissent aux décideurs des données fondamentales pour l'adaptation de leur stratégie. Il intègre dans ses pratiques et au quotidien les dimensions environnementales, d'hygiène et de sécurité selon la réglementation en vigueur qu'il suit avec attention.

Il a, certes, pour finalité de développer le chiffre d'affaires de son entreprise, mais il doit agir dorénavant dans un contexte où rentabilité rime avec durabilité, en quelque sorte il doit « vendre plus mais mieux... » dans le respect d'une éthique professionnelle.

Le titulaire d'un BTSA technico-commercial bien que très attaché à un « produit », quel que soit son secteur d'exercice, mobilise des compétences transversales qu'il peut facilement transférer d'une filière à une autre. C'est un facteur très favorable à l'insertion car la formation lui donne des atouts pour multiplier ses aires de mobilité, de quoi faciliter sa migration d'un emploi à un autre et de bâtir un véritable projet professionnel.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Capacités générales

- C1. S'exprimer, communiquer et comprendre le monde
- C2. Communiquer dans une langue étrangère
- C3. Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser
- C4. Mettre en œuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données

Capacités professionnelles

- C5. Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- C6. Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- C7. Participer à la démarche marketing de l'entreprise
- C8. Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel
- C9. Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- C10. Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur technico-commercial pour faire face à une situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les emplois occupés par les titulaires de ce diplôme se répartissent globalement dans 6 secteurs :

- Le secteur de l'agrofourmiture : engrais, produits anti-parasitaires, semences, fournitures diverses animales et végétales, agrofourmiture de précision, itinéraire technico-économiques, matériels de culture et d'élevage, installations liées à l'indépendance énergétique, chimie verte, prestations techniques et de conseil...
- Le secteur des végétaux d'ornement : produits vivants et inertes du domaine de la jardinerie extérieure et intérieure, prestations techniques et de conseil...
- Le secteur des animaux d'élevage et de compagnie : produits vivants et inertes du domaine de l'animalerie, produits du domaine de l'élevage, prestations techniques et de conseil...
- Le secteur des produits alimentaires et des boissons : toutes denrées alimentaires sauf vins et spiritueux, prestations de service (livraison à domicile, achat en ligne...) et de conseil...
- Le secteur des produits d'origine forestière : produits de la filière forêt-bois, sylvo-tourisme, prestations techniques

et de conseil...

- Le secteur des vins et spiritueux : produits des terroirs, oeno-tourisme, prestations techniques et de conseil...

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Technico-commercial en agrofourniture, responsable de rayon, courtier en vins, acheteur-vendeur commerce de gros

RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	2 112 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	66 602
Jugés difficiles à recruter	36 %
Emplois saisonniers	20 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R2X80 — Attachés commerciaux R3X80 — Maîtrise des magasins R4X91 — Technico-commerciaux R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

Le jury, présidé par un ingénieur général du conseil général de l'alimentation de l'agriculture et des espaces ruraux, est composé, pour deux tiers au moins, d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés, justifiant sans dérogation possible des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparatoire au brevet de technicien supérieur agricole, et, pour un tiers au maximum, d'employeurs et de salariés des professions concernées et de personnalités compétentes, dont au moins un membre de l'enseignement supérieur.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Idem

COMPOSITION DU JURY — VAE

Sa composition doit être conforme à la fois à la réglementation du BTSA et au décret d'application de la VAE (n° 2002-615 du 26 août 2002) : 2/3 d'enseignants ou formateurs, choisis tant parmi les enseignants de la voie scolaire que parmi ceux de la formation professionnelle continue et de l'apprentissage ; 1/3 de représentants qualifiés des

professions concernées, pour moitié employeurs et pour moitié salariés occupant un emploi visé par le diplôme.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2023

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP362

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP36003

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/15615/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3
Montant total engagé	4 168 €
Coût moyen par dossier	1 389 €
Durée moyenne	825 h
Période	10/2020 – 08/2021
France compétences	100 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.