

option Commercialisation et services, spécialité Commercialisation

RNCP2769 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 4
Sigle	BTA — Brevet de technicien agricole
Code(s) NSF	211, 210
Code(s) ROME	D1106
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit

Certificateur(s)

Ministère chargé de l'agriculture

<http://www.agriculture.gouv.fr>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

- Activités visées : Le titulaire du BTA option Commercialisation et services, spécialisation commercialisation, exerce ses activités de distribution et de commercialisation de différents produits de la production agricole : les produits frais, les vins et spiritueux.
- Il prépare l'acte de conseil-vente :
- Il s'informe régulièrement sur le produit, sur la politique de communication de l'entreprise et peut y être associé ;
- Il participe avec son supérieur hiérarchique à la définition des objectifs commerciaux ;
- Il participe à l'approvisionnement du magasin et à la mise en rayons ;
- Il participe à l'organisation, à l'aménagement et à la décoration de son lieu de travail selon les règles de merchandising définies, et veille à sa propreté ;
- Il constitue et/ou gère le fichier clients ;
- Il prospecte la clientèle en direct, éventuellement à domicile.
- Il réalise l'acte de conseil-vente :
- Il effectue l'acte de vente en présence du client si nécessaire en langue étrangère ;
- Il effectue l'acte de vente à distance (téléphone, internet), éventuellement en langue étrangère ;
- Il participe à la comptabilité administrative et financière liée à l'acte de vente.
- Il participe ou peut participer aux activités qui suivent l'acte de vente :
- Il veille à la préparation des commandes et à leur livraison ;
- Il gère les expéditions ;
- Il participe au service après vente ;
- Il participe à la gestion de stocks.
- Il peut participer à des activités complémentaires :
- Il vend d'autres produits connexes ;
- Il peut participer à des activités d'animation d'un lieu touristique annexe (musée du vin)...
- Il s'intègre dans une organisation.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

• Capacités attestées :

Capacités communes :

- Savoir s'exprimer, communiquer, approfondir sa culture littéraire et artistique, scientifique et technique. Affiner son sens critique.
- Communiquer en langue étrangère, oralement et par écrit, et développer, par l'ouverture sur d'autres civilisations et le contact avec des étrangers, sa curiosité, son esprit critique et son aptitude à l'auto-formation.
- Contribuer au développement de la personne par la pratique d'activités physiques et sportives, par la connaissance de bases physiologiques dans une perspective d'hygiène de vie, d'autonomie et de préservation de la santé.
- S'initier à des approches multiples de l'environnement ; Saisir les interrelations de ses composantes ; agir pour s'insérer dans la vie sociale, économique, civique et culturelle.
- Connaître dans leur diversité les faits, les opinions et les idées les plus marquants pour le monde contemporain, exercer sur ce savoir une réflexion critique pour apprendre à forger son propre jugement.
- Maîtriser le langage et les concepts mathématiques ; organiser et traiter les données numériques et graphiques ; résoudre des situations techniques et professionnelles.

Capacités spécifiques à l'option :

- Acquérir des connaissances sur les constituants essentiels de la matière vivante, les principaux phénomènes physiques, chimiques et biologiques qui régissent ses transformations et ses échanges avec le milieu extérieur.
- Analyser le fonctionnement d'une entreprise dans l'environnement constitué par l'ensemble des partenaires, de situer sa propre fonction dans l'entreprise de commercialisation ou de services.
- Acquérir les principales connaissances relatives à l'environnement professionnel de l'entreprise ou de l'organisme.

Capacités spécifiques à la spécialité :

- Acquérir des connaissances relatives au produit commercial, à son marché, à son évolution.
 - Acquérir des connaissances relatives aux principales interventions sur le produit pour raisonner sa commercialisation.
 - Mettre en œuvre les techniques commerciales adaptés à la promotion et à la vente des produits étudiés.
 - Analyser les principes et les moyens d'action de la mercatique d'une entreprise.
 - Acquérir des connaissances relatives au produit commercial et aux principales interventions techniques et professionnelles qu'il peut subir.
 - Maîtriser les techniques de documentation et de communication adaptées à la pratique professionnelle, en langue maternelle et en langue étrangère.
- ou – A partir de la pratique d'études de cas, faire acquérir la maîtrise de techniques et la compréhension des méthodes de la négociation commerciale.
- ou – Acquérir les connaissances en gestion nécessaires à la pratique de l'activité commerciale. Contribuer à la prise de décision en matière économique et commerciale.
- ou – Comprendre l'organisation, le fonctionnement de l'entreprise agricole dans son environnement pour raisonner des choix d'action.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Secteur d'activité : – Des magasins ou rayons spécialisés gérés ou co-gérés par des producteurs, des syndicats de producteurs, des coopératives, des caves particulières, des caves de négociants en vin et spiritueux.
- Des chaînes de magasins spécialisés, des entreprises de grandes distributions en produits frais, produits horticoles et de jardinage.
- Des entreprises ou établissements spécialisés dans la distribution d'animaux de compagnie (espèces domestiques ou sauvages et d'aliments).

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

- Types d'emplois accessibles : Représentant, chef de rayon, second de rayon, adjoints de rayon dans les entreprises de distribution, spécialisées en produits frais, dans les magasins d'animaux de compagnie, de vins et de spiritueux.

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)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 3 sur 5.
Facteurs principaux	Non-attractivité salariale, Intensité d'embauche, Non-durabilité de l'emploi
Salaire médian (mensuel)	1 816 €
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires · tension 3/5 (Modérée) R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	35 475
Jugés difficiles à recruter	33 %
Emplois saisonniers	36 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X60 — Vendeurs en produits alimentaires R3X80 — Maîtrise des magasins 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, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury, présidé par un fonctionnaire de catégorie A membre de l'enseignement agricole public, est composé : – pour deux tiers au moins d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au BTA,

– pour un tiers au maximum d'employeurs ou de salariés des professions concernées, ainsi que de personnalités qualifiées.

COMPOSITION DU JURY — VAE

Composition du jury conforme à la fois à la réglementation du BTA et au décret d'application de la VAE (n° 2002-615 du 26 août 2002) : – deux-tiers d'enseignants d'établissements agricoles publics ou privés justifiant des titres ou diplômes requis pour enseigner dans une section préparant au BTA,

– un tiers de représentants qualifiés des professions concernées, pour moitié employeurs et pour moitié salariés occupant un emploi visé par le diplôme.

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Site Internet de la communauté éducative de l'enseignement agricole public français : chlorofil.fr

<http://www.chlorofil.fr>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/2769/>