

**SESSION D'ACCOMPAGNEMENT  
DE LA RÉNOVATION DU BTSA  
TECHNICO-COMMERCIAL  
BTSA TC**

Dijon le 1er juin 2010

J.F.Malaclet (IEA)

**Le référentiel de diplôme du  
Brevet de technicien supérieur agricole  
«Technico-commercial»**

Le référentiel du diplôme du Brevet de technicien supérieur agricole option «Technico-commercial» comporte:

- un référentiel professionnel qui présente le contexte du ou des emplois visés, la fiche descriptive d'activités et les situations professionnelles significatives;
- un référentiel de certification qui énumère les capacités générales, technologiques et professionnelles que les titulaires du diplôme doivent posséder et détermine les niveaux d'exigence requis pour l'obtention du diplôme.
- un référentiel de formation, organisé en domaines ou modules, qui énumère les capacités requises pour l'obtention du diplôme, qui précise les savoirs, les savoir-faire devant être acquis et qui indique les niveaux d'exigence requis pour l'obtention du diplôme.

## Les Situations professionnelles Significatives (SPS) du technicien supérieur technico-commercial

Champs de Compétences	Situations professionnelles significatives	Finalités
<b>Contribution à la politique mercatique et commerciale de l'entreprise</b>	<p><b>SPS 1:</b> Analyse la place de l'entreprise sur le marché.</p> <p><b>SPS 2:</b> Contribue à définir la politique de produits, de distribution, de prix et de communication.</p> <p><b>SPS 3:</b> Construit et/ou s'approprie des outils de suivi et de régulation.</p> <p><b>SPS 4:</b> Réalise une veille réactive (nouveau, réglementation, analyse des risques...).</p>	Observer, analyser et rendre compte de l'évolution du contexte technologique, socio-économique et culturel pour aider à la construction de la stratégie mercatique de l'organisation
<b>Relation commerciale</b>	<p><b>SPS 5:</b> Met en oeuvre le plan de prospection.</p> <p><b>SPS 6:</b> Constitue les dossiers de négociation.</p> <p><b>SPS 7:</b> Réalise une négociation.</p> <p><b>SPS 8:</b> Assure le suivi clients, fournisseurs et autres partenaires.</p>	Développer et entretenir un portefeuille commercial pour accroître le chiffre d'affaires de l'organisation en produisant une offre adaptée
<b>Logistique commerciale</b>	<p><b>SPS 9:</b> Organise et distribue le travail.</p> <p><b>SPS 10:</b> Contractualise les ventes/achats.</p> <p><b>SPS 11:</b> Suit les processus liés à l'activité de production, et/ou d'exploitation, à leur logistique de mise en marché, à la gestion et au contrôle de conformité.</p> <p><b>SPS 12:</b> Organise et gère l'espace de vente ou de stockage.</p> <p><b>SPS 13:</b> Veille à la rentabilité des activités commerciales.</p>	Sécuriser la rentabilité commerciale par une gestion efficace des flux du circuit d'approvisionnement de l'amont à l'aval
<b>Management et animation de l'équipe commerciale</b>	<p><b>SPS 14:</b> Manage une équipe commerciale.</p> <p><b>SPS 15:</b> Gère les compétences de son équipe commerciale en lien avec le projet stratégique de l'organisation.</p>	Animer la force commerciale pour atteindre de manière collective les objectifs de rentabilité fixés par la direction
<b>Anticipation, conseil et valorisation</b>	<p><b>SPS 16:</b> Applique et valorise les procédures qualité au sein de son organisation et auprès des acteurs de la filière et de son territoire.</p> <p><b>SPS 17:</b> Contribue à l'émergence de nouvelles pratiques ou offres, de nouveaux débouchés professionnels.</p>	Structurer et analyser les potentiels de valorisation des productions, co-produits, sous-produits des filières dans une démarche de développement durable

## **Parcours :**

Travail du DRIF et IEA : référentiel professionnel

IEA : référentiel de certification

groupes de travail (IEA, présidents adjoints, enseignants) : référentiel de formation

consultation des équipes (ESR)

traitement des retours (IEA)

consultation des instances

arrêté (ESR, IEA)

note de service : groupe de travail (ESR, IEA, Pdent de jury, représentants des Pdents adjoints)

session d'accompagnement

## **Grandes orientations**

- 1 recentrer le BTSA TC sur son coeur de métier, c'est à dire...le technico-commercial
- 2 Appliquer cette démarche technico-commerciale à des champs professionnels ouverts, évolutifs (idée de carte régionale de l'offre de BTSA et de BTSA TC)
- 3 Ecrire un certain nombre de modules de formation sous forme d'EIL en conformité avec l'autonomie des établissements
- 4 Faire évoluer les épreuves pour correspondre au recentrage sur le coeur de métier (liens avec les SPS)
- 5 S'adapter au positionnement du BTSA dans l'enseignement supérieur

## **DU REFERENTIEL PROFESSIONNEL AU REFERENTIEL DE CERTIFICATION**

Le référentiel de certification du diplôme est constitué de deux parties :

- la liste des capacités attestées par le diplôme
- les modalités d'évaluation

Les capacités sont de deux ordres :

- **des capacités générales**, identiques pour tous les BTSA
- des capacités professionnelles spécifiques au BTSA identifiées à partir des SPS.

### **CAPACITES GENERALES**

1. S'exprimer, communiquer et comprendre le monde

2. Communiquer dans une langue étrangère en mobilisant ses savoirs langagiers et culturels.

3. Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser

4. Mettre en oeuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données

### **CAPACITES PROFESSIONNELLES**

5. Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation

6. Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial

7. Participer à la démarche mercatique de l'entreprise

8. Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel

9. Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales

10. Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle

## **CAPACITES GENERALES**

### **1. S'exprimer, communiquer et comprendre le monde**

- 1.1. Mobiliser les outils permettant de se situer dans la réalité économique et sociale
- 1.2. Identifier les causes et les conséquences des transformations de la société
- 1.3. Répondre à un besoin d'information par une démarche de médiation documentaire
- 1.4. S'exprimer à l'oral et à l'écrit dans des situations de communication variées
- 1.5. Interagir dans des situations de communication variées
- 1.6. Mobiliser ses capacités d'autonomie, d'organisation et de communication dans le cadre d'un projet
- 1.7. Analyser et argumenter dans le cadre d'un débat de société

### **2. Communiquer dans une langue étrangère en mobilisant ses savoirs langagiers et culturels.**

### **3. Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser**

- 3.1. Mobiliser son intelligence motrice et gérer un projet de formation physique et sportive
- 3.2. Gérer un projet de formation physique et sportive

### **4. Mettre en oeuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données**

- 4.1. Choisir et maîtriser un modèle mathématique adapté au traitement de données
- 4.2. Élaborer une solution informatique pour résoudre de manière autonome un problème de la vie professionnelle ou citoyenne

## **CAPACITES PROFESSIONNELLES**

### **5. Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation**

5.1. Distinguer les différents types d'entreprise et les étapes juridiques de la vie des entreprises

5.2. Situer son activité dans les orientations stratégiques de l'entreprise

5.3. Participer à la mobilisation des ressources humaines

5.4. Animer une équipe commerciale

### **6. Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial**

6.1. Assurer la gestion de l'activité commerciale

6.2. Utiliser les outils de gestion nécessaires à l'activité commerciale

### **7. Participer à la démarche mercatique de l'entreprise**

7.1. Intégrer la démarche mercatique

7.2. Utiliser les outils de recherche d'information commerciale

7.3. Mettre en œuvre le plan de marchéage

7.4. Identifier les politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation de points de vente

### **8. Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel**

8.1. Intégrer une équipe de vente

8.2. Conduire une négociation

8.3. Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale

8.4. Utiliser les logiciels appropriés au champ professionnel pour optimiser la relation commerciale

8.5. Adapter sa démarche à l'organisation des filières du champ professionnel et aux différents circuits de commercialisation

8.6. Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales, en particulier au niveau des politiques qualité

8.7. Animer et gérer un espace de vente

8.8. Communiquer avec un étranger sur un produit et sa filière

8.9. Réaliser un projet commercial et des actions professionnelles

### **9. Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales**

9.1. Présenter les produits du champ professionnel en valorisant différents modes et processus de production

9.2. Maîtriser les critères de qualité des produits en vue de leur valorisation

### **10. Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle**

10.1. Entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel

10.2. Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale

10.3. Analyser des situations professionnelles significatives vécues

## MODALITES D'EVALUATION

**sept épreuves :**

- deux épreuves nationales terminales - 50 % du total des coefficients

**L'épreuve générale, E1 :** « Expression française et culture socioéconomique » de nature écrite.

**L'épreuve professionnelle, E7 :** « Epreuve intégrative à caractère technique, scientifique et professionnel » :

Elle permet d'évaluer la capacité générique « Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle », ainsi que des capacités spécifiques liées à chaque option.

- cinq épreuves - 50 % du total des coefficients.

avec des modalités différentes selon que le candidat est en contrôle en cours de formation – CCF – ou hors CCF

**Si CCF, plan d'évaluation défini contractuellement avec le jury**

.

## Délivrance du diplôme

**Pour se voir attribuer le diplôme, un candidat doit satisfaire aux deux conditions suivantes :**

- avoir obtenu une moyenne supérieure ou égale à 9 sur 20 à l'ensemble des épreuves terminales nationales
- justifier d'une moyenne supérieure ou égale à 10 calculée sur le total des points établi comme suit :

points de l'ensemble des épreuves

points au-dessus de 10 de la note d'éducation physique et sportive et de la moyenne des modules d'initiative locale. Ces points supplémentaires sont multipliés par trois

Le cas échéant, points au-dessus de 10 de la note d'évaluation de l'épreuve de langue vivante 2 optionnelle. Ces points supplémentaires sont multipliés par deux.

## MODALITES D'EVALUATION

Capacités		Epreuve	Modalités pour les candidats en CCF	Modalités pour les candidats hors CCF	Coefficient	Supports
S'exprimer, communiquer et comprendre le monde	Analyser et argumenter dans le cadre d'un débat de société	<b>E1</b> <i>Tte option</i>	Epreuve nationale intégrative d'expression française et de culture socio-économique écrite		6	M 21 M 22
	Mobiliser les outils permettant de se situer dans la réalité économique et sociale	<b>E2</b> <i>Tte option</i>	CCF	Orale	3	M 21 M 22
	Identifier les causes et les conséquences des transformations de la société					
	Répondre à un besoin d'information par une démarche de médiation documentaire					
	S'exprimer à l'oral et à l'écrit dans des situations de communication variées					
	Interagir efficacement dans des situations de communication variées					
	Mobiliser ses capacités d'autonomie d'organisation et de communication dans le cadre d'une démarche de projet					
Communiquer dans une langue étrangère	<b>E3</b> <i>Tte option</i>	CCF	Orale	3	M 23	
Mettre en œuvre un modèle mathématique et une solution informatique adapté au traitement des données	Choisir et maîtriser un modèle mathématique adapté au traitement de données	<b>E4</b> <i>Tte option</i>	CCF	Ecrit	3	M 41 M 42
	Elaborer une solution informatique pour résoudre de manière autonome un problème de la vie professionnelle ou citoyenne					

Capacités		Epreuve	Modalités pour les candidats en CCF	Modalités pour les candidats hors CCF	Coefficient	Supports
Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation	Distinguer les différents types d'entreprises et les étapes juridiques de la vie des entreprises	<b>E 5</b>	CCF	Ecrit	<b>5</b>	M 51 M 52 M 53
	Situer son activité dans les orientations stratégiques de l'entreprise					
	Participer à la mobilisation des ressources humaines					
	Animer une équipe commerciale					
Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial	Assurer la gestion de l'activité commerciale					
	Utiliser les outils de gestion nécessaires à l'activité commerciale					
Participer à la démarche mercatique de l'entreprise	Intégrer la démarche mercatique					
	Utiliser les outils de recherche d'information commerciale					
	Mettre en œuvre le plan de marchéage					
	Identifier les politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation de points de vente					
Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel	Intégrer une équipe de vente	<b>E 6</b>	CCF	Oral	<b>4</b>	M 54 M 55 M 56 M 57 M 58
	Conduire une négociation					
	Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale					
	Utiliser les logiciels appropriés pour optimiser la relation commerciale					
	Adapter sa démarche à l'organisation des filières du champ professionnel et aux différents circuits de commercialisation					
	Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales, en particulier au niveau des politiques qualité					
	Animer et gérer un espace de vente					
	Réaliser un projet commercial et des actions					

	professionnelles					
	Communiquer avec un étranger sur un produit et sa filière					
Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des	Présenter les produits du champ professionnel en valorisant différentes modes et processus de production					

Capacités		Epreuve	Modalités pour les candidats en CCF	Modalités pour les candidats hors CCF	Coefficient	Supports
propositions argumentées de solutions technico-commerciales	Maîtriser les critères de qualité des produits en vue de leur valorisation					
Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle	Entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel	<b>E 7</b>	Epreuve nationale intégrative à caractère scientifique, technique et professionnel		<b>12</b>	M 61
	Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale					
	Analyser des situations professionnelles significatives vécues					
Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser	Mobiliser son intelligence motrice	Hors épreuves	CCF	-	<b>points&gt;10 x3</b>	M 31
	Gérer un projet de formation physique et sportif					
MIL	Capacité MIL	Hors épreuves	CCF	-	<b>points&gt;10 x3</b>	M 71
Module de langue vivante 2 optionnelle	Communiquer avec un étranger dans la langue vivante 2	Hors épreuves	CCF	-	<b>points&gt;10 x2</b>	Module de LV2 optionnelle
					<b>36</b>	

## ANNEXE III – REFERENTIEL DE FORMATION

**Architecture de la formation (pour la voie initiale scolaire) – 1 740 heures sur deux ans**

### **Des modules, structurés en deux domaines d'enseignements**

*- Domaine « Ouverture sur le monde : compréhension des faits économiques, sociaux et culturels ; information, expression et communication »*

quatre modules M 21, M 22, M 23 et M 31

Tronc commun à toutes les options du BTSA.

**Des activités pluridisciplinaires : modules M 21 et M 22 : 24 heures.**

*- Domaine professionnel*

Onze modules qui visent à acquérir les connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel.

A l'initiative des établissements, en concertation avec les Services régionaux de formation et développement (SRFD), la formation pourra être déclinée dans un champ professionnel ouvert et évolutif, en lien avec l'insertion professionnelle, le projet d'établissement et le relationnel entreprises.

Le champ professionnel sera choisi parmi une liste régulièrement actualisée par note de service.

**Ainsi, les modules techniques seront présentés sous une forme générique adaptable à toutes les évolutions.**

L'objectif 3 du module M 41 (traitement de données) est spécifique à l'option « Technico-commercial ».

Le module M 61 de stage(s) constitue un élément essentiel de formation en milieu professionnel. Pour les candidats de la voie scolaire, il dure 12 à 16 semaines, 10 étant prises sur la scolarité. Cette période doit permettre aux candidats de vivre des situations professionnelles variées citées en annexe.

*- L'accompagnement au projet personnel et professionnel est une aide à la maturation du projet personnel et professionnel de l'étudiant pour affiner ses choix à l'issue de la formation et favoriser son insertion.*

*- Le module M 71 , module d'initiative locale (MIL) : 87 heures*

*- Les activités pluridisciplinaires : .174 heures*

*- Le voyage d'étude -*

**Dans le cadre de l'autonomie des établissements, et selon les possibilités, des formations au diplôme de sauveteur-secouriste du travail peuvent être proposées aux apprenants.**

## ARCHITECTURE DE FORMATION DU BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

DOMAINE	MODULE	HORAIRE
Projet de formation et professionnel	M 11 – Accompagnement du projet personnel et professionnel	87 heures
<b>DOMAINE COMMUN</b>		
Ouverture sur le monde : compréhension des faits économiques, sociaux et culturels ; information, expression et communication	M 21 – Organisation économique, sociale et juridique	87 heures
	M 22 – Techniques d’expression, de communication, d’animation et de documentation	174 heures
	M 23 – Langue vivante	116 heures
Activités pluridisciplinaires du domaine commun		24 heures
EPS	M 31 – Éducation physique et sportive	87 heures
<b>DOMAINE PROFESSIONNEL</b>		
Traitement des données et informatique	M 41 – Traitement des données	72.5 heures
	M 42 – Technologies de l’information et du multimédia	43.5 heures
Connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel	M 51 – Economie d’entreprise	87 heures
	M 52 – Gestion	87 heures
	M 53 – Mercatique	101.5 heures
	M 54 – Relation commerciale	101.5 heures
	M 55 – Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel	101.5 heures
	M 56 – Projet commercial et actions professionnelles	43.5 heures
	M 57 – Champ professionnel	246.5 heures
	M 58 – Langue technico-commerciale	43.5 heures
Mises en situations professionnelles	M 61 – Stage(s)	12 à 16 semaines
Activités pluridisciplinaires du domaine professionnel		150 heures
Initiative locale	M 71 – Module d’initiative locale	87 heures
	Module langue vivante 2 optionnelle	116 heures

## **M 11 – Accompagnement au projet personnel et professionnel (APPP)**

<b>Horaires pour l'élève Disciplines</b>	<b>Cou rs</b>	<b>TP/T D</b>	<b>Total</b>
non affecté			<b>87.00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>87.00 h</b>

### **Objectif général du module**

**A l'issue de la formation, faire le bilan de l'évolution de son projet et argumenter les choix envisagés pour son avenir professionnel.**

Ce module est à visée **méthodologique**.

### **Objectifs du module**

**1** : Se situer dans la formation afin d'en être acteur et auteur

**2** : Approfondir la connaissance de soi, repérer ses compétences pour évaluer ses potentialités

**3** : Analyser les exigences et opportunités du monde professionnel pour s'y insérer

**4** : Se situer et évaluer la faisabilité des différents choix envisagés

## M 41 – Traitement de données

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/T D	<b>Total</b>
Mathématiques	29	43.5	<b>72.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>29.</b>	<b>43.5</b>	<b>72.5 h</b>

### Objectif général du module

**Choisir dans une situation donnée, un modèle mathématique adapté au traitement de données**

### Objectifs du module

Les objectifs 1 et 2 sont des objectifs généraux communs à toutes les options de BTSA. L'objectif 3 est un objectif spécifique aux BTSA regroupés par famille.

**1** : Utiliser les notions de statistique en vue d'une modélisation *a priori*.

**2** : Utiliser les notions de statistique et de probabilités en vue d'une l'estimation et d'une prise de décision.

**3** : Acquérir des outils mathématiques de base nécessaires à l'interprétation de résultats économiques

## M 42 – Technologies de l'information et du multimédia

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/ TD	<b>Total</b>
Technologies de l'informatique et du multimédia	0	43.5	<b>43.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>43.5</b>	<b>43.5 h</b>

### Objectif général du module

**Accéder à l'autonomie dans l'usage des technologies de l'information et de la communication (TIC) permettant une bonne insertion dans la vie professionnelle et citoyenne.**

### Objectifs du module

- 1** : S'adapter aux évolutions des TIC.
- 2** : Analyser et concevoir des documents et applications dans des domaines variés, et notamment en relation avec le domaine professionnel de l'option du BTSA.
- 3** : Savoir communiquer en utilisant les TIC.
- 4** : Utiliser des outils d'analyse et de traitement des données.

## M 51 – Economie d'entreprise

Horaires pour l'élève	Cours	TP/TD	Total
<b>Disciplines</b>			
SESG <b>GC</b>	72.5	14.5	87.00
<b>TOTAL</b>	<b>72.5</b>	<b>14.5</b>	<b>87.00 h</b>

### Objectif général du module :

**Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation.**

### Objectifs du module

1. Identifier et distinguer les différents types d'entreprise.
2. Identifier les statuts et les étapes juridiques de la vie des entreprises.
3. Situer son activité dans les orientations stratégiques de l'entreprise.
4. Identifier le processus décisionnel et les styles de direction.
5. Identifier les structures d'entreprise et leurs caractéristiques.
6. Participer à la mobilisation des ressources humaines.
7. Animer une équipe commerciale.

### **Importance de l'ensemble des orientations stratégiques**

### **! Nouveauté :**

**Ressources humaines avec dimension juridique (droit du travail en lien avec M 21)**

**Animation d'une équipe commerciale ; composantes et mise en oeuvre de l'animation**

## M 52 – Gestion

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/ TD	<b>Total</b>
SESG GE	43.5	43.5 h	87.00
<b>TOTAL</b>	<b>43.5</b>	<b>43.5</b>	<b>87.00 h</b>

### Objectif général du module :

**Maîtriser les éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial**

### Objectifs du module

1. Assurer la gestion de l'activité commerciale.
2. Utiliser des outils de gestion nécessaires à l'activité commerciale.
3. Mettre en œuvre la gestion prévisionnelle.

## **! Nouveauté**

**Recentrer sur ce dont a besoin le technico-commercial dans son activité professionnelle**

**Renforcer l'utilisation de logiciels**

## M 53 – Mercatique

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/ TD	<b>Total</b>
SESG GC	87.0 0	14.5	<b>101.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>87.0 0</b>	<b>14.5</b>	<b>101.5 h</b>

### Objectif général du module :

**Participer à la démarche mercatique de l'entreprise.**

### Objectifs du module :

1. Maîtriser les fondements et la démarche mercatique.
2. Acquérir et utiliser les outils de recherche d'information commerciale.
3. Mettre en œuvre le plan de marchéage.
4. Identifier les politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation de point de vente.

**! Nouveauté**

**Identification des politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation de point de vente**

## M 54 – Relation Commerciale

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/ TD	<b>Total</b>
SESG GC	29.0 0	72.5	<b>101.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>29.0 0</b>	<b>72.5</b>	<b>101.5 h</b>

### Objectif général du module :

#### **Conduire une relation technico-commerciale**

### Objectifs du module

1. Définir le cadre de la relation commerciale.
2. S'intégrer dans l'équipe de vente.
3. Analyser les étapes de la négociation commerciale.
4. Conduire une négociation.
5. Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale.
6. Utiliser les logiciels appropriés au champ professionnel pour optimiser la relation commerciale.

### **! Nouveauté**

**La relation commerciale : coeur de métier du technico commercial**

**Les dimensions juridiques indispensables au technico commercial**

**Les logiciels appropriés au technico commercial**

## M 55 - Economie et techniques commerciales en lien avec le champ professionnel

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/ TD	<b>Total</b>
SESG GC	72.5	29.0 0	<b>101.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>72.5</b>	<b>29.0</b> <b>0</b>	<b>101.5</b> <b>h</b>

### Objectif général du module :

**Adapter son activité aux spécificités du champ professionnel**

### Objectifs du module

1. Analyser l'organisation des filières du champ professionnel, les acteurs et leurs inter-relations en lien avec les dynamiques territoriales.
2. Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales.
3. Analyser les enjeux des politiques qualité de l'entreprise.
4. Animer et gérer un espace commercial.

### **! Nouveauté**

**Une structuration commune mais une déclinaison par champ  
( logistique, marchandisage, internationalisation, réglementation spécifique ...)  
Une prise en compte des demandes sociétales et environnementales  
Une autonomie accrue dans le cadre d'un EIL**

## M 56 – Projet commercial et actions professionnelles

Horaires pour l'élève	Cou rs	TP/ TD	Total
<b>Disciplines</b>			
SESG-GC	0	43.5 h	<b>43.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>43.5</b>	<b>43.5 h</b>

### Objectif général du module:

**Mettre en oeuvre un projet commercial et des actions professionnelles**

### Objectifs du module

1. Mettre en œuvre une méthodologie de conduite d'actions et de projets.
2. Réaliser un projet et des actions.
3. Evaluer son projet et ses actions.

**! Nouveauté**

**Pas vraiment ! Retour aux sources ?**

## M 57 – Champ professionnel :

Horaires pour l'élève	Cours	TP/ TD	Total
<b>Disciplines</b>			
Disciplines techniques ou technologiques du champ professionnel	174	72.5	<b>246.5h</b>
<b>TOTAL</b>	<b>174</b>	<b>72.5</b>	<b>246.5 h</b>

### Objectif général du module:

**Mobiliser dans un champ professionnel les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales**

### Objectifs du module

1. Présenter les produits du champ professionnel
2. Analyser différents modes de production
3. Analyser des processus de production
4. Présenter les critères de qualité

### ! Nouveauté

**Un seul grand module pour l'enseignement technique d'un champ professionnel avec un seul objectif général**

**Une structuration commune mais une déclinaison par champ**

**Une autonomie accrue dans le cadre d'un EIL**

**Un module qui donne du "champ"**

## M 58 – Langue vivante technico-commerciale

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/T D	<b>Total</b>
Langue vivante	14.5	29.00	<b>43.5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>14.5</b>	<b>29.00</b>	<b>43.5 h</b>

### Objectif général du module :

**Mobiliser ses savoirs langagiers et culturels pour communiquer en situation professionnelle**

Ce module constitue un approfondissement du M23.

Il a pour objectif de favoriser l'insertion dans le monde du travail par l'acquisition de savoir-faire et de savoir-être. La totalité de l'horaire est donc consacrée à la communication en situation professionnelle en lien avec le champ professionnel.

Le niveau d'exigence attendu, en référence au CECRL, est le niveau B2.

**! Nouveauté**

**Module centre sur des mises en situation professionnelle de négociation vente**

## Objectif général du module :

**Développer ses capacités dans un contexte professionnel.**

## Objectifs du module

1. Se confronter aux réalités socio-économiques et entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel
2. **Mettre en application les capacités professionnelles du diplôme**
  - 2.1. Analyser la place de l'entreprise sur le marché
  - 2.2. Participer à la mise en œuvre d'un plan de marchéage
  - 2.3. Prospecter et visiter une clientèle de professionnels ou de particuliers
  - 2.4. Animer et gérer un rayon ou un stand sur un salon
  - 2.5. Réaliser ou assister à une négociation
  - 2.6. Participer à l'animation d'une équipe commerciale

## Présentation du module – Conditions d'atteinte des objectifs :

La durée des stages est de 12 à 16 semaines dont 10 semaines prises sur la scolarité en formation scolaire. Les stages sont décomposés en 3 phases:

- un **stage principal** de 8 semaines minimum, de nature commerciale. Les huit semaines sont réalisées au sein de la même structure, cette structure relevant du champ professionnel.
- un **stage technique** de 2 à 4 semaines, lié aux enseignements techniques du champ professionnel.  
Ce stage peut être réalisé dans la même entreprise que celle servant de support au stage principal si celle-ci permet d'aborder également les aspects techniques spécifiques du champ professionnel. Si cette entreprise est uniquement commerciale, ce stage doit se dérouler dans une entreprise d'amont pour aborder les caractéristiques techniques du champ professionnel. Il peut aussi se dérouler dans l'atelier technologique ou l'exploitation agricole annexée à l'établissement d'enseignement lorsqu'il existe.
- le **projet commercial et les actions professionnelles** d'une durée de 1 à 2 semaines, lié aux enseignements dispensés dans le module du même nom (M56). *[Ce module n'est pas évalué dans l'épreuve E7 mais dans l'épreuve E6].*

Les étudiants peuvent réaliser leurs stages à l'étranger, à condition de faire preuve d'une maîtrise suffisante de la langue du pays d'accueil. L'équipe pédagogique s'assure de la qualité de l'encadrement et du respect des procédures réglementaires.

**! Nouveauté**

**Module support de l'épreuve E7**

**Approche différente avec mise en situation de l'étudiant**

## Module de Langue vivante 2 optionnelle

Horaires pour l'élève <b>Disciplines</b>	Cou rs	TP/T D	<b>Total</b>
Langue vivante 2	58.0 0	58.00	<b>116.00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>58.0 0</b>	<b>58.00</b>	<b>116.00 h</b>

### Objectif général du module :

#### **Mobiliser ses savoirs langagiers et culturels pour communiquer en langue étrangère**

Les objectifs et contenus du module de LV2 sont identiques à ceux du M23. Seul change le niveau d'exigence attendu.

Les langues vivantes sont un atout au service de l'insertion professionnelle, de la mobilité et de la poursuite d'études ; l'objectif général est donc double :

- consolider et structurer les compétences fondamentales de compréhension et d'expression à l'oral et à l'écrit pour communiquer efficacement dans les domaines personnel, public et professionnel,
- développer ses connaissances professionnelles et culturelles pour prendre en compte l'évolution permanente des métiers et s'y adapter.

## ACTIVITES PLURIDISCIPLINAIRES

<b>Modules concernés</b>	<b>Thèmes</b>	<b>Horaire élève</b>	<b>Disciplines concernées (horaires affectés)</b>
M 21 – M 22	Faits culturels du monde contemporain	12 h	Français: 6 h Documentation: 12 h ESC: 6 h
	Faits socio-économiques et culturels du monde contemporain	12 h	SESG: 12 h Français: 6 h ESC: 6 h
M 42 – M 53	Etude de marché	18 h	Gestion commerciale: 18 h Informatique: 12 h Statistiques: 6 h
M 23 – M 54	Négociation en langue étrangère	12 h	L.V.1 : 12 h Gestion commerciale : 6 h Technique du champ professionnel: 6 h
M 54 – M 57	Situation de négociation technique et commerciale	30 h	Technique du champ professionnel: 30 h Gestion commerciale: 30 h
M 57	En fonction du champ professionnel	90 h	Disciplines techniques ou technologiques du champ professionnel concerné

### **! Nouveauté**

**90 heures centrées sur la dimension technico commerciale adaptée au champ professionnel**



## Activités pluridisciplinaires

Pluridisciplinarité commune aux différents champs professionnels

Modules concernés	Thèmes	Horaire élève	Disciplines concernées (horaires affectés)
M 42 – M 53	Etude de marché	18 h	Gestion commerciale : 18 h Informatique : 12 h Statistiques : 6 h
M 23 – M 54	Négociation en langue étrangère	12 h	L.V. 1 : 12 h Gestion commerciale : 6 h Technique du champ professionnel : 6 h
M 57 – M 54	Situation de négociation technique et commerciale	30 h	Technique du champ professionnel : 30 h Gestion commerciale : 30 h

### Pluridisciplinarité spécifique aux champs professionnels

Agrofourniture	Approche systémique simplifiée d'entreprises agricoles	30 h	Agronomie : 15 h Zootechnie : 15 h SESG GC : 15 h SESG GE : 15 h
	Utilisation pratique et analyse d'un choix de matériel d'agroéquipement dans un processus de production animale	30 h	STE : 30 h Zootechnie : 20 h SESG GC : 10 h
	Utilisation pratique et analyse d'un choix de matériel d'agroéquipement dans un processus de production végétale	30 h	STE : 30 h Agronomie : 20 h SESG GC : 10 h
Animaux d'élevage et de compagnie	Fonctionnement de l'exploitation d'élevage dans un territoire (« AGEA »)	30 h	Zootechnie : 30 h Agronomie : 15 h SESG GE : 15 h
	Etude d'une filière de production et de commercialisation d'animaux d'élevage	15 h	Zootechnie : 15 h SESG GC : 15 h
	Etude d'une filière de production et de commercialisation d'animaux de compagnie	15 h	Zootechnie : 15 h SESG GC : 15 h
	Découverte du champ professionnel	30 h	Zootechnie : 30 h SESG GC : 30 h
Jardin et végétaux d'ornement	Découverte du champ professionnel : visites d'entreprise	40 h	STH : 20 h ST Aménagement : 15 h STE : 15 h SESG GC : 15 h SESG GE : 15 h
	Analyse de démarches commerciales et mises en situation : répondre à des attentes plurielles de la clientèle jardin et végétaux d'ornement	30 h	STE : 10 h STH : 10 h ST Aménagement : 10 h SESG GC : 30 h
	Qualité d'un produit	20 h	STH : 10 h STE : 10 h SESG GC : 20 h

## Pluridisciplinarité spécifique aux champs professionnels

- suite -

Produits alimentaires et boissons	Analyse de la production d'un produit alimentaire dans son territoire	30 h	Technologie alimentaire : 30 h SESG GC : 30 h
	Relation entre mode de production, processus et commercialisation	30 h	Technologie alimentaire : 30 h SESG GC : 30 h
	Etude pratique d'un produit alimentaire (fabrication, composition, analyses, procédures...)	30 h	Technologie alimentaire : 30 h Biochimie : 15 h Microbio : 15 h
Produits de la filière forêt/bois	Approches territoriales des activités forêt/bois	30 h	STAE : 30 h Histoire-géographie : 15 h SESG GC : 15 h
	Gestion durable de la ressource	60 h	STAE : 60 h Ecologie forestière : 45 h SESG GC : 15 h
Vins et spiritueux	Approche comparative des itinéraires techniques de la matière première et des produits	30 h	Viticulture : 30 h Œnologie : 30 h
	Approche terroir	30 h	Œnologie : 30 h Viticulture : 15 h SESG GC : 15 h
	Valorisation d'un produit auprès de clients étrangers	30 h	Œnologie : 30 h Langue : 15 h SESG GC : 15 h