



**Brevet de Technicien Supérieur Agricole**

Code RNCP 36003

date d'échéance de l'enregistrement 31-08-2027

**Diplôme Niveau 5**

**Formation  
par Apprentissage**

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développement commercial
- Négociation commerciale
- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information
- Management de la force de vente

## PUBLICS VISÉS / PRE-REQUIS

- Être âgé de 16 à 30 ans (15 ans après la 3ème)
- Titulaire d'un Bac général, STAV, STG, Bac Pro CGEA
- Avoir un projet professionnel déterminé dans le domaine commercial et l'agrofourmiture
- Signer un contrat d'apprentissage dans le domaine professionnel

## MODALITÉS D'INSCRIPTION ET DE SÉLECTION

1. Pré-inscription en ligne
2. Entretien de positionnement pour établir le parcours individuel de formation
3. Satisfaire à l'entretien de positionnement
4. Valider et signer le parcours individuel de formation
5. Signer un contrat d'apprentissage



## CONTACT

Chargée de développement: 06-79-09-31-42  
Standard CFA: 02-54-53-11-00

## DÉLAIS D'ACCÈS

- Les candidatures peuvent être étudiées tout au long de l'année.
- Chaque contrat d'apprentissage comporte une période d'essai de 45 jours effectifs en entreprise.

## DURÉE ET MODALITÉ DE L'ALTERNANCE



Le parcours de formation est individualisé et comporte :  
- 40 semaines de CFA soit 1400h en 2 ans  
- 64 semaines en entreprise soit 2240h en 2 ans



Dans le cas d'un handicap reconnu, le CFA dispose d'une référente handicap qui se tient à votre écoute pour déterminer les aménagements nécessaires à votre situation.

## LES ENTREPRISES SUPPORTS DE LA FORMATION

- Concessionnaires de machines agricoles
- Coopératives agricoles, négociants
- Semenciers
- Distributeurs et industries des engrais, amendements et phytosanitaires

## FINANCEMENT / TARIFS

- Restauration et hébergement possible sur le site (selon les tarifs en vigueur et capacités)
- Formation garantie par un contrat d'apprentissage financée par l'OPCO, le CNFPT, ou les Collectivités, ouvrant droit à une protection sociale

## RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

% SMIC	Grille nationale de rémunération des apprentis			
	Moins de 18 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	De 26 à 29 ans
1 <sup>ère</sup> année	27%	50%	53%	100%
2 <sup>ème</sup> année	39%	57%	61%	100%
3 <sup>ème</sup> année	55%	67%	78%	100%



### Chiffres clés

Taux de réussite aux examens 2025 :  
**100% (10/10 candidats)**  
Taux de satisfaction 2025 :  
**75%**



**C.F.A. de l'Indre**

**Route de Velles - CS 70529 -36018 CHÂTEAUX CEDEX**

Tél : 02-54-53-11-00 Mail : cfa.indre@educagri.fr www.naturapolis36.fr

## CONTENUS DE LA FORMATION

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- Construire son projet personnel et professionnel
- Communiquer dans des situations et des contextes variés
- Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Manager une équipe commerciale
- Développer une politique commerciale
- Assurer la relation client ou fournisseur

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de l'alternance entre les périodes d'entreprise et de CFA
- Reprise des situations professionnelles vécues en entreprise
- Accompagnement et suivi individuel par un tuteur
- Ateliers pédagogiques
- Travaux pratiques
- Visites techniques
- Formation en présentiel (et/ou distanciel en cas de situation particulière)

## Pendant la formation...

### UN VOYAGE D'ÉTUDES

En septembre de la 2ème année de BTS TC, les étudiants partent une semaine en voyage d'études à l'étranger (Italie, Irlande, Madère, Grèce, Hollande ...). Ils vont pouvoir, non seulement, approfondir leurs connaissances professionnelles mais également s'imprégner d'une autre culture. Ce déplacement est également l'occasion de les sensibiliser à la citoyenneté européenne et au développement de l'Europe. Les visites culturelles et professionnelles vont favoriser leur épanouissement. Ce voyage d'études est en partie financé par des actions commerciales qu'ils réalisent au cours de leur cursus.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences sont validées au travers de 12 épreuves CCF (Contrôle en Cours de Formation).

Le référentiel du diplôme est disponible sur le site <https://chlorofil.fr> rubrique référentiel du diplôme

Diplôme délivré par le Ministère de l'Agriculture, de l'Agro-alimentaire et de la Souveraineté Alimentaire.

## AIDES

- Accompagnement à la recherche d'un maître d'apprentissage
- Accompagnement à la signature du contrat d'apprentissage
- Aide au permis de conduire
- Carte étudiant

## Après la formation...

Pour les postes sédentaires:

- Anime un rayon (actions commerciales)
- Gère un rayon (approvisionnement, relations avec les fournisseurs, rentabilité financière, ...)
- Manage une équipe

Pour les postes non sédentaires:

- Prospecte, conseille, vend ou achète
- Explique les produits
- Analyse les besoins
- Administre et planifie
- Négocie

## ACTIONS COMMERCIALES

