

MFR

SUP

EN RÉSUMÉ

VERS QUELS MÉTIERS?

- Technico-commercial spécialité Univers Jardins et Animaux de Compagnie
- Responsable de secteur en magasin
- Manager de rayon

PRÉ-REQUIS, CONDITIONS D'ACCÈS

- Être titulaire du baccalauréat
- Inscription sur parcours sup
- 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⁾

EXAMEN

- Diplôme délivré par le Ministère de l'Agriculture de niveau 5
- Formation semestrialisée
- 8 blocs de compétences évalués sur les 2 ans de formation
- Coefficient 1 pour chaque bloc
- Obtention ACACED et Certiphyto
- RNCP : N°36003 - Certif info : N°73432 - 73433

POURSUITES D'ÉTUDES

- 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

QUELQUES CHIFFRES ^{(1) (3)}

- 100 % de réussite à l'examen session juin 2021 (soit 21 reçus sur 21 présentés)
- 100 % : taux de persévérance en formation par an ⁽²⁾
- À 6 mois après la formation :
 - 18 % en poursuite de formation
 - 78 % sur le marché de l'emploi dont :
 - 65 % en emploi
 - 13 % en recherche d'emploi
 - 4 % autre situations (services civiques, santé, congé maternité...)

TARIFS ⁽¹⁾

- Formation prise en charge par le Ministère de l'Agriculture pour la voie initiale et par les OPCO pour l'apprentissage. Pour les demandeurs d'emploi et salariés, possibilité de prise en charge des frais de formation par l'OPCO, Pôle emploi et/ou l'entreprise. Pour plus de détails nous consulter.
- Frais liés à la vie résidentielle (hébergement, restauration...) : nous consulter.

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.



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 JARDINS ET ANIMAUX DE COMPAGNIE

SUR
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



STATUTS

- Scolaire Ministère Agriculture
- Apprentissage jusqu'à 30 ans (Prise en charge par les OPCO d'une partie des frais d'hébergement et de restauration)
- Contrat de professionnalisation
- Autres (ex : formation pour adultes...)

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 l'Etat

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, E-marketing, 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 fournisseur

Prospection, Négociation et caractéristiques des produits Droit des contrats commerciaux, Relation commerciale

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Détails et mise à jour sur le site Internet de la MFR ou par téléphone

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

⁽³⁾ Les chiffres concernent la dernière année scolaire