IET

INSTITUT DES TECHNOLOGIES DE L'ENVIRONNEMENT

BTS A

TECHNICO-COMMERCIAL PRODUITS ALIMENTAIRES & BOISSONS

DIPLÔME D'ÉTAT NIVEAU 5 SOUS CONTRAT AVEC LE MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE L'ALIMENTATION

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

- Candidature en ligne pour les - de 26 ans sur **www.parcoursup.fr**
- Pour les + de 26 ans : dossier de candidature à demander auprès de l'école et entretien

CAMPUS
LYON

ADMISSION
2 années d'études, accessibles après un bac, filière générale, professionnelle ou technologique (STMG...)
Selon profil et motivation

DES EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES
sur le terrain dont **12 à 16 SEMAINES DE STAGE**

VALIDATION
50% du diplôme validé par CCF
(contrôle en cours de formation)

TARIF 2021-2022
3500 € l'année de formation

LES MODULES GÉNÉRAUX

- Expression et communication.
- Analyses des données économiques et environnementales.
- Traitement de l'information et multimédia.
- Économie et droit pour comprendre les enjeux socio-économiques et réglementations
- Anglais pour maîtriser la langue internationale de travail.
- Éducation physique et sportive pour un esprit sain dans un corps sain.
- Programme Voltaire pour consolider l'orthographe et la syntaxe.

LES MODULES PROFESSIONNELS

- Économie d'entreprise
- Gestion mercatique
- Relations commerciales
- Économie et techniques commerciales des produits alimentaires et boissons
- Projet commercial et actions commerciales
- Connaissances techniques des produits alimentaires
- Anglais technico-commercial

LES MISSIONS

- Structurer et analyser les potentiels de valorisation des productions, coproduits, sous-produits des filières dans une démarche de développement durable.
- Intégrer une dimension environnementale dans l'étude de la filière agroalimentaire : produits et boissons, actions territoriales...
- Développer et entretenir un portefeuille commercial dans le secteur produits alimentaires et/ou boissons pour accroître le chiffre d'affaires de l'organisation en proposant une offre adaptée.
- Contribuer à la politique mercatique de l'entreprise.
- 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.
- Sécuriser la rentabilité commerciale par une gestion efficace des flux du circuit d'approvisionnement produits alimentaires et/ou boissons de l'amont à l'aval.
- Animer la force commerciale pour atteindre de manière collective les objectifs de rentabilité fixés par la direction.

LES STRUCTURES QUI RECRUTENT

- Entreprises agroalimentaires, de vente ou de distribution
- Centrales ou groupements d'achat, distributeurs ou grossistes
- Magasins de détails
- Hyper et supermarchés
- Coopératives, AMAP...
- Industries agroalimentaires

LES MÉTIERS

Technico-commercial en agroalimentaire
Chef de secteur
Responsable de secteur
Responsable de magasin de producteurs
Responsable de magasin Manager de rayon
Attaché commercial
Acheteur
Assistant commercial

CAMPUS HEP LYON - RENÉ CASSIN
7-9 RUE JEAN-MARIE LECLAIR
69009 LYON

WWW.IET.FR

Métro D. Arrêt Gorge de Loup