



Lycée de l'horticulture
et du paysage
du pays de Brive

BTSA TECHNICO COMMERCIAL

Univers Jardin et Animaux de Compagnie

LE CONTENU DE LA FORMATION

Domaine commun

- Inscription dans le monde d'aujourd'hui.
- Construction du projet personnel et professionnel.
- Communication.

Domaine professionnel

- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel.
- Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux.
- Management d'une équipe commerciale.
- Développement commercial.
- Relation client ou fournisseur.

NOS SPÉCIFICITÉS

- Voyage de filière à l'étranger.
(Pays Bas, Espagne)
- Semaine sport nature.
(ski au Super Lioran depuis plus de 20 ans)
- Participation au Challenge Destination Entreprise de la CCI de Brive.
- Création d'aménagements paysagers.
(Jardins de la Marquise à Pompadour, création de jardins dans le cadre de la semaine du développement durable de Brive)



L'ADMISSION EN BTSA

Sur dossier et sur le site
Pacoursup après:

- Un Bac général
- Un Bac Technologique
- Un Bac Professionnel
commerce, vente, production,
aménagement, horticulture,
animalerie...

LES MÉTIERS VISÉS PAR CE DIPLÔME

- Manager de rayon en jardinerie ou animalerie : il participe au choix des gammes de produits, effectue les commandes, définit la mise en place du rayon, l'anime, en contrôle la gestion et conseille la clientèle.
- Technico-commercial dans la vente aux professionnels : gère un portefeuille client sur un secteur géographique. Il fidélise et prospecte les clients. L'entreprise peut faire partie de la filière ou non.



- Semaine de préparation à la recherche d'emploi avec conception d'un CV, d'une lettre de motivation et entraînement aux entretiens d'embauche avec Pôle Emploi et un cabinet de recrutement.
- Module E-Commerce : Maîtrise de l'utilisation des réseaux sociaux pour développer le lien client/entreprise.



■ LES STAGES

15 semaines en France ou à l'étranger, dans des secteurs d'activités du commerce jardin et animalerie

- Jardineries, animalerie.
- Grossiste de l'univers jardin et animalerie.
- Service commercial d'un pépiniériste, d'un horticulteur ou d'une entreprise d'aménagement paysager, d'un fabricant d'aliments ou ustensiles pour animaux de compagnie.

Partenariats privilégiés avec des entreprises de la filière au Québec, au Pays-Bas et en Italie

■ UNE FORMATION OUVERTE SUR LE MONDE DE L'ENTREPRISE

- Visites de jardineries, d'animalerie et de pépiniéristes.
- Intervention en cours de professionnels de la filière. *(Commerciaux, chefs d'entreprise)*
- Participation à des salons professionnels.
- Actions commerciales avec des partenaires. *(ex : jardineries, salons, événementiels)*
- Gestion de la jardinerie pédagogique du lycée par les étudiants.

■ LES MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLÔME

Semestrialisation

- 100% en contrôle continu sur 2 ans.

■ LES POURSUITES D'ÉTUDE ENVISAGEABLES

- Licence Professionnelle.
- École de commerce.
- Autre BTS en 1 an.