

Centre de formation par alternance **MFR LA PINÈDE**



QUELS MÉTIERS ?

- Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- Attaché commercial
- Responsable de rayon
- Responsable des ventes
- Technicien conseil
- Chef de secteur
- Responsable commercial
- Acheteur/vendeur commerce de gros

POURSUITE D'ÉTUDE

- Bachelor (Titre de niveau 6) Chargé de Gestion et Management en structure animalière
- Licence professionnelle

QUELLE ALTERNANCE ?

- 20 semaines en CFA/an
- 64 semaines comme salarié en entreprise
- Cursus et validation d'Unité d'Enseignement possible à l'étranger au quatrième semestre (mobilité Erasmus +)
- 5 semaines de congés payés par an

QUEL COÛT ?

- Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise
- Rémunération: selon le barème national en vigueur
- Aide au financement du permis de conduire
- Restauration sur place et internat

OBJECTIF DE LA FORMATION

Vous former au métier de Technico Commercial, sous un statut salarié, sur le marché de l'animalerie et de l'univers du jardin

LE MÉTIER DE TECHNICO COMMERCIAL

Véritable spécialiste de son secteur d'activité, il développe le chiffre d'affaires de son entreprise, son portefeuille clients, dans un contexte de forte concurrence où rentabilité rime avec durabilité.

Expert dans son domaine, il exerce en tenant compte des réalités socio-économiques de sa filière.

Respectueux des transitions écologiques et énergétiques, il exerce en B to B, B to C, en commerces indépendants, associés, intégrés, voir en pureplayers.

NOS MÉTHODES D'ENSEIGNEMENT

Vous êtes des salariés, nous sommes des professionnels passionnés de nos domaines d'enseignement acquis entre autre, par l'expérience terrain.

Nos valeurs : vous amener à donner le meilleur de vous-même pour entrer de façon sereine et sécurisée sur le marché du travail.

Notre pédagogie est dans l'action :

- Des méthodes pédagogiques innovantes : classes inversées, Word café, pédagogie intuitive/démonstrative, cours magistraux...
- Des temps forts sous forme de séminaires (serious game)
- Le dernier semestre à votre convenance dans un pays étranger
- Des suivis réguliers en entreprise avec vos responsables
- Un référent de filière pour assurer un accompagnement personnalisé
- Un responsable apprentissage

Formation semestrialisée : validation de 4 semestres de 30 ECTS (European Credit Transfer System) 100% contrôle continu

BTSA Technico Commercial en apprentissage : Univers Jardins et Animaux de Compagnie (TC UJAC)

LES STRUCTURES QUI VOUS ACCOMPAGNENT

- Animalerie/Jardinerie spécialisée
- Grande surface spécialisée
- Grande distribution
- Coopératives agricoles
- Grossistes "produit végétal ou animalier"
- Pépinière
- Société commerciale distributrice de gammes animalières (inerte ou vivant) et phytosanitaires/végétales
- Entreprises productrices : semences, matériel de levage et d'équipement, nutrition animale, produits d'élevage...
- Sites de e-commerce spécialisés en animaleries et jardineries

Ils nous font confiance et chaque année ils nous proposent un panel d'offres d'apprentissages

- | | | |
|---------------|------------------|-------------------|
| • Truffaut | • Top Animal | • Bricomarché |
| • Jardiland | • Villaverde | • M. Bricolage |
| • Gamm'vert | • Végétalis | • Natura Dog |
| • Baobab | • Jardi passion | • Jardinerie Jaia |
| • Botanic | • Maxi Zoo | • JMT |
| • Tom and Co | • Pas si bête | • Kokoon |
| • Intermarché | • Tropic Plantes | |
| • Animalis | • Espace passion | |



NOS RÉSULTATS

De 2019 à 2021 :

- 95 % de réussite à l'examen
- 40 % de nos étudiants continuent en Bachelor
- 100 % de taux d'employabilité

POURQUOI REJOINDRE LA MFR LA PINÈDE

- Une animalerie pédagogique ultra moderne (petits mammifères, poissons, oiseaux, reptiles, insectes...) équipée par ce qui se fait de mieux : EHEIM, ANTHIAS
- Une situation dans un lieu adapté aux portes de Nîmes, desservi par les transports en commun
- Accès direct aux autoroutes A9 et A54 avec parking de co-voiturage

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES AU COURS DES 4 SEMESTRES

- 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 commerciaux
- Manager une équipe commerciale
- Développer une politique commerciale
- Assurer la relation client ou fournisseur

