

Diplôme
d'État de
niveau 5

2 ans

BTS TECHNICO COMMERCIAL UNIVERS DU JARDIN & ANIMAUX DE COMPAGNIE

Code diplôme
32331013

Vous souhaitez travailler dans le domaine de l'animalerie et jardinerie, gérer un rayon ou une gamme de produits, nous vous proposons de suivre cette formation diplômante de niveau supérieur. Professionnellement, vous devrez actualiser en permanence votre culture scientifique, technique et économique ainsi que la réglementation relative à la commercialisation des animaux.

Le titulaire du BTS TC UJAC doit être capable de :



Développer la relation client et la vente conseil



Maîtriser les critères de qualité des produits, les valoriser auprès des clients et prospects



Gérer un espace de vente ou une tournée commerciale



Manager l'unité commerciale

**Votre profil
Vos aptitudes**

- > Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services
- > Avoir le goût du challenge et de l'atteinte d'objectifs en autonomie
- > S'intéresser à la vente de produits issus de la filière choisie
- > S'intéresser à la gestion des entreprises et le marketing
- > Disposer de compétences relationnelles, de capacités de négociation : écoute, empathie, compromis...
- > Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter
- > Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe

Conditions d'admission

- ✓ Avoir un diplôme de niveau 4
- ✓ Avoir de 15 à 29 ans révolus
- ✓ Avoir signé un contrat d'apprentissage
- ✓ Satisfaire à l'entretien de motivation et à l'examen du dossier de candidature

**LES
ENTREPRISES
D'ACCUEIL**

- Animaleries
- Jardineries
- Fournisseurs de produits d'animalerie
- Fournisseurs de produits de jardinerie



Modalités d'inscription

- 1/ Rencontre lors des journées portes ouvertes ou d'une réunion d'information
- 2/ Envoi du dossier de candidature complété
- 3/ Signature d'un contrat d'apprentissage ou d'une attestation d'engagement de l'employeur
- 4/ Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
- 5/ Internat mixte : en faire la demande lors de l'inscription

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine chez l'employeur
1 semaine en centre de formation (20 semaines/an)

Équivalence ETCS

120 ETCS pour les 2 ans

Débouchés

Parcours post-diplôme >

Licence Pro dans le domaine du commerce et du marketing, licence pro distri-manager, École de commerce, Certificat de spécialisation

Insertion professionnelle >

Commercial itinérant, technico-commercial, chef de secteur, chef de rayons, vendeur sédentaire...

MODALITÉS FINANCIÈRES

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti

Seuls les manuels scolaires et la demi-pension sont facturés. Ainsi que l'internat, pour ceux qui le souhaitent.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC

	De 16 à 17 ans	De 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
1 ^{ère} année	27 %	43 %	53 %	Salaire le plus élevé entre le SMIC et le Salaire Minimum Conventionnel correspondant à l'emploi occupé pendant le contrat d'apprentissage
2 ^e année	39 %	51 %	61 %	
3 ^e année	55 %	67 %	78 %	

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- ↳ Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, devoirs surveillés, productions personnelles, entraînements des épreuves)
- ↳ Évaluation en entreprise (entretiens tripartites avec le maître d'apprentissage)
- ↳ Évaluation formative et certificative, suivi individualisé de la progression jusqu'à l'inscription à la certification visée

LA FORMATION

Enseignement général et scientifique

Bloc 1: s'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

Bloc 2: construire son projet personnel et professionnel

Bloc 3: communiquer dans des situations et des contextes variés

Enseignement professionnel

Bloc 4: gérer un espace de vente physique ou virtuel

Bloc 5: optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

Bloc 6: manager une équipe commerciale

Bloc 7: développer une politique commerciale

Bloc 8: assurer la relation client ou fournisseur

Bloc 9 : champ professionnel : Connaissances des végétaux d'ornement

Bloc 10 : champ professionnel : Zootechnie

E1/ S'INSCRIRE DANS LE MONDE D'AUJOURD'HUI

ÉPREUVES	COEFFICIENT	MODALITÉS	FORME
Saisir les enjeux de la réalité socio-économique	1	EPT*	Écrit (4h)
Se situer dans des questions de société			
Argumenter un point de vue dans un débat de société			

E2/ CONSTRUIRE SON PROJET PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

S'engager dans un mode de vie actif et solidaire	1	CCF	Pratique Écrit Oral
S'insérer dans un environnement professionnel			
S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers			
Conduire un projet			

E3/ COMMUNIQUER DANS DES SITUATIONS ET DES CONTEXTES VARIÉS

Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public		CCF*	Oral Pratique Écrit
Communiquer en langue étrangère			
Communiquer avec des moyens adaptés			

E4/ GÉRER UN ESPACE DE VENTE PHYSIQUE OU VIRTUEL

Gérer un espace de vente physique ou virtuel	1	CCF	Pratique Écrit
--	---	-----	-------------------

E5/ OPTIMISER LA GESTION DE L'INFORMATION

Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	1	CCF	Pratique
--	---	-----	----------

E6/ MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

Manager une équipe commerciale	1	CCF	Oral
--------------------------------	---	-----	------

E7/ DÉVELOPPER UNE POLITIQUE COMMERCIALE

Développer une politique commercial	1	EPT	Oral
-------------------------------------	---	-----	------

E8/ ASSURER LA RELATION CLIENT OU FOURNISSEUR

Assurer la relation client ou fournisseur	1	EPT	Oral
---	---	-----	------

* CCF : Contrôle en Cours de Formation

* EPT : Épreuve Ponctuelle Terminale

Modes d'évaluation



Au cours de l'année

Devoir sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînement



Obtention du diplôme

Par contrôle continu en cours de formation et examen final

INFORMATIONS PRATIQUES

21 rue du Buat 78580 Maule

www.campus-lebuat.fr

01 30 90 82 10 (du lundi au vendredi de 8h à 12h et de 13h30 à 17h30)

Venir au Campus



En voiture

Autoroute A13, sortie Épône puis direction Maule



En train

Gare Paris-Saint-Lazare : direction Mantes-la-Jolie (ligne J) puis correspondance à Épône pour arrêt Maule (ligne N)

Gare Paris-Montparnasse : direction Mantes-la-Jolie (ligne N) pour arrêt Maule



En bus

Bus «Express 14» depuis Verneuil ou Orgeval, direction La Défense