

# BTSA Technico-Commercial spécialité Produits de la filière Forêt-Bois en apprentissage

Ce cursus forme des cadres technico-commerciaux, capables de maîtriser les différents marchés des produits de la filière forêt-bois ainsi que les méthodes de mobilisation des produits forestiers. Ils tiennent compte du marché, de la concurrence, et de la réglementation.

## Profil



- > Être autonome, mobile
- > S'intéresser à la prospection, le conseil et la vente dans la filière forêt-bois
- > Avoir le goût du challenge, savoir répondre aux objectifs commerciaux de l'entreprise
- > Être curieux et ouvert aux nouvelles technologies
- > Avoir des aptitudes relationnelles et de communication
- > Être curieux et doté d'initiative personnelle
- > Envie d'une insertion professionnelle rapide ou d'une poursuite d'études

## Délivrance du diplôme

- > 50% contrôles en cours de formation (CCF)
- > 50% épreuves en contrôle terminal

**Cette formation de niveau 5 permet de bénéficier de 120 Crédits Européens (ECTS)**

## Quelques chiffres

- > Retrouvez nos indicateurs qualité sur <https://cfa-bellegarde.fr/les-formations-cfa>



## Organisation de la formation

**2  
ans**

**32** semaines en entreprise par an y compris congés légaux

**20** semaines de regroupement au CFA par an

**15** jours/15 jours rythme d'alternance

**En fonction du niveau du candidat, la formation peut être dispensée en 1 an**

## Conditions d'accès

- > Être issu d'un titre ou diplôme de niveau 4 (Bac, BP niv.4, Bac techno...) diplôme d'accès aux études universitaires ; ou d'un autre BTS pour un parcours en 1 an
- > Signer un contrat d'apprentissage de la durée de la formation
- > Employeur : coopérative et entreprise d'exploitation forestière, ONF, scierie, entreprise de première transformation, sylvicole, de négoce de bois et matériaux, société import-export, entreprise du domaine des éco-matériaux, centrale d'achat, groupement de forestiers...
- > Prise en charge des coûts de formation par les organismes financeurs de l'apprentissage (OPCO)

## Candidature



- > Dossier d'inscription au 02 38 95 08 20, via [www.cfa-bellegarde.fr](http://www.cfa-bellegarde.fr)
- > Ou via la plateforme d'accès à l'enseignement supérieur Parcoursup
- > Entretien de recrutement et de motivation obligatoire

## Débouchés emplois

- > À l'ONF, Office National des Forêts : Approvisionneur, conducteur de travaux, adjoint unité territoriale, chargé d'affaires commerce du bois, Technico-commercial services...
- > Technicien en exploitation forestière de coopérative ou entreprise privée : recherche de coupes, achat du « sur pied », organisation et suivi de chantier...
- > Technico-commercial de société papetière, scierie de groupe industriel
- > Responsable de rayon (négoce de bois, d'éco-matériaux)
- > Négociant, importateur (matériel forestier, maisons ossature bois, bois-énergie, pépinière forestière...)
- > Technicien-conseil en sylvotourisme







## Les de notre CFA

- > Une expertise reconnue par les professionnels pour ses formations forestières, environnementales et de gestion (CAP, BAC PRO, BTS, CS, formation professionnelle et continue), sur l'EPL du Loiret avec le CFA de Bellegarde, le LPA de Beaune la Rolande, le site des Barres et le CFPPA.
- > L'apprentissage d'un métier par la pédagogie de l'alternance CFA / Entreprise
- > Un marché porteur d'emploi dans un environnement naturel qui offre une grande diversité biologique
- > Des partenariats avec les acteurs de la filière forêt-bois en amont et en aval au national, impliqués dans la formation et le recrutement
- > Un CFA à taille humaine, partenaire formation depuis près de 50 ans en apprentissage
- > Des pratiques pédagogiques innovantes, diversifiées, renforcées par des sorties sur le terrain
- > Des projets en lien avec les programmes d'échanges à l'international
- > Formation SST (Sauveteur Secouriste du Travail)
- > Dispositif de formation individualisée adaptée à chaque candidat

## Poursuites d'études



- > Autres BTSA en 1 an
- > Licences professionnelles
- > Certificats de spécialisation
- > Classes préparatoires post BTS/DUT
- > Université
- > Écoles de commerce

## Contenu de la formation

### Des enseignements spécifiques au 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
- Négociation et développement commercial
- Relation client ou fournisseur

### Des enseignements généraux

- Inscription dans le monde d'aujourd'hui
- Construction du projet personnel et professionnel
- Communication
- Langue vivante : anglais
- Éducation physique et sportive

### Un Enseignement d'Initiative Locale (EIL)

- Infographie - Multimédia

Le titulaire du diplôme obtient sur demande individuelle auprès de la DRAAF, le Certiphyto correspondant à sa formation. Possibilité sur demande de délivrer le Permis tronçonneuse

MAJ 08/12/2023