

Niveau 6 | Sur 1 an | Contrat d'apprentissage

BACHELOR TECHNICO-COMMERCIAL (Option filière Forêt-Bois et Matériaux Associés) RNCP 34184

Formation disponible sur **MONTELIMAR (26200)**

Formation parrainée chaque année par un professionnel de la filière



OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Enrichir votre profil scientifique ou technique, avec des compétences complémentaires dans les domaines du commercial, des techniques de négociation et du marketing
- Appréhender les métiers de la vente et le parcours client
- Maitriser le pilotage d'affaires

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- BAC + 2 ou supérieur en lien avec la filière ou le commerce, BTS A Gestion Forestière, BTS Systèmes Constructifs-Bois et Habitat, BTS Technico-Commercial produits de la filière forêt-bois, BTS Technico-commercial, BTS Négociation et Relation client, BTS Management des Unités Commerciales

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Respect des règles
- Sens du travail en équipe
- Rigueur et minutie

COMPÉTENCES METIER

Les tâches que je vais apprendre

- Organiser une relation client
- Optimiser un portefeuille client
- Mettre en place et animer une prospection

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire
- **Gratuité de la formation** sauf transports, hébergement et restauration

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Entretien individuel
+ dossier scolaire
+ tests de positionnement
Validation par AIPF (certificateur)
- Validation inscription avec la signature d'un contrat de travail
- Délai d'accès : de janv. à oct.

ACCESSIBILITÉ



- Accès PMR
- Formation adaptée (référente H+ : Hélène INGOUF hingouf@formationmetier.fr)

PLUS D'INFORMATIONS ? Contactez Fabien MESSELET /Responsable Formation continue et apprentissage

| 04 75 01 34 94 | f.messelet@sylvacampus.fr |

Bachelor TECHNICO-COMMERCIAL (1an)
Option filière Forêt-Bois et Matériaux Associés

Apprentissage

Niveau 6



ÉTUDES | 1 AN D'ALTERNANCE : 16 semaines à SYLVA CAMPUS/36 semaines en ENTREPRISE |
35h/semaine – 560h en centre, examens inclus

CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques
- Mise en situation professionnelle
- Journées découvertes filières « Vis ma vie de Pro ! »
- Suivi individualisé

Objectif du parcours, à partir des blocs de compétences

- Gérer et exploiter de l'information technique et commerciale
- Concevoir et élaborer des solutions techniques et financières
- Négocier et vendre des projets d'affaires
- Déployer une stratégie de développement commercial, de gestion financière et de fidélisation client
- Gérer et coordonner l'activité technico-commerciale

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu / examens
- Dossiers
- Soutenance d'un dossier individuel et de 2 dossiers de groupe
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec
- Validation des domaines selon référentiel de compétences

Agréments et/ou centre d'examen



Taux de réussite	2023	2022	2021	2020
	83%	100%	94%	92%

Taux d'emploi	2023	2022	2021	2020
	67%*	65%	87%	83%

*pour les 33% restants : 16,5% poursuite d'études et 16,5% en recherche d'emploi

Taux de rupture	2023	2022
	0%	0,04%



APRES LA FORMATION | Participation active de SYLVA CAMPUS au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUITE DES ETUDES

- **MASTER (niveau 7)**

EMPLOIS POSSIBLES

- Responsable approvisionnement
- Vendeur conseil
- Responsable parc à grumes
- Responsable logistique production
- Responsable libre-service
- Commercial itinérant/sédentaire pro
- Technicien coopérative forestière
- Responsable d'unités commerciales
- Développeur digital
- Commis de groupe

PLUS D'INFORMATIONS ? Contactez Fabien MESSELET /Responsable Formation continue et apprentissage
| 04 75 01 34 94 | f.messelet@sylvacampus.fr |