

Niveau 6 | Sur 1 an | Contrat d'apprentissage

BACHELOR TECHNICO-COMMERCIAL (Option filière Forêt-Bois et Matériaux Associés) RNCP 39122

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
- **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 : 04 75 01 34 94 | c.delefortrie@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
- Négocier et vendre des projets d'affaires
- Déployer une stratégie de développement technico-commercial
- Coordonner l'équipe et l'activité technico-commerciale

MODALITES D'EVALUATION

- Contrôle continu / examens
- 5 Dossiers dont le mémoire
- Soutenance d'un dossier de groupe et du dossier mémoire
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec
- La validation des 4 blocs de compétences est obligatoire pour pouvoir soutenir le mémoire



Taux de réussite	2024	2023	2022	2021	2020
	56%	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	2024	2023	2022
	0%	0%	0,04%



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

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 : 04 75 01 34 94 | c.delefortrie@sylvacampus.fr