

Rapport public Parcoursup session 2023

LEAP AGRICULTURE ET TERRITOIRE IS4A - BTS - Agricole - Technico-commercial - Spécialité biens et services pour l'agriculture

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
LEAP AGRICULTURE ET TERRITOIRE IS4A - BTS - Agricole - Technico-commercial - Spécialité biens et services pour l'agriculture	Jury par défaut	Autres candidats	10	30	4	4	2	20
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	4	9	7	8	2	20
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	4	5	4	4	2	20

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

- Avoir le goût de la communication, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services.
- Avoir le goût de la conduite de projets en contexte professionnel.
- S'intéresser au marketing et au commerce digital.
- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services.
- Disposer de compétences relationnelles, de capacités de négociation : écoute, empathie...
- Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe.
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter.
- Disposer de capacités de prise d'initiative, d'adaptation, d'organisation et d'autonomie.
- S'intéresser au commerce des biens et services pour l'agriculture.

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

L'ALPA-is4a propose le BTSA Technico-commercial avec 2 options au choix :

- Produits Alimentaires et Boissons,

ou

- Produits de l'Agrofourniture.

Les titulaires du BTSA Technico-commercial maîtrisent les techniques de vente et de commercialisation. Un bon niveau de culture générale et technique leur permet d'accéder à des postes à responsabilité dans les secteurs de l'agroalimentaire et de l'agrofourniture.

OBJECTIFS

Aquérir les connaissances et les méthodes permettant aux stagiaires :

- De maîtriser les questions de commercialisation des produits alimentaires et de l'agrofourniture,
- D'appréhender la gestion des entreprises,
- D'être en adéquation avec le monde du travail en proposant une formation adaptée.

CONTENU DE LA FORMATION

Formation générale :

- Techniques d'expression et de communication
- Économie générale, sociale et juridique
- Langue vivante (anglais)
- Mathématiques

- Informatique
- Éducation Physique et Sportive

Formation Commerciale :

- Négociation commerciale
- Distribution, merchandisage
- Mercatique
- Langue étrangère (anglais professionnel)
- Économie des entreprises commerciales
- Gestion commerciale
- Projets tuteurés et Actions commerciales

Formation Technique :

- Approche des produits
- La filière : production, transformation, commercialisation, réglementation

Formation Pratique :

- Apprentissage
- Actions commerciales terrain

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Examen de dossiers

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Vérification de la cohérence du projet / projet de formation

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Résultats		Bulletins scolaires de la classe de terminale	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Compétences		Capacités orales et qualité orthographique	Très important
Savoir-être	Savoir-être		Savoir-être notamment lors de l'entretien	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation		Cohérence projet / formation	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Centre d'intérêt		Intérêt pour la vente / le commerce	Très important

Signature :

Amélie HEMMER,
Proviseur de l'établissement LEAP AGRICULTURE ET
TERRITOIRE IS4A