



MONTEILIMAR



APPRENTISSAGE
OU SCOLAIRE



COMMERCE
BOIS

BTS

BTS TC PFFB

TECHNICO COMMERCIAL
PRODUITS DE LA FILIERE FORET BOIS

APPRENTISSAGE

Rentrée 2025

CODE RNCP: 36003 -NIVEAU 5
Date de début de validité 01/09/2023
Diplôme du Ministère de l'Agriculture

PREREQUIS

TOUT BACCALAUREAT

Public visé :

Toute personne de 15 à 29 ans* ayant un projet professionnel dans le domaine de la construction bois

**Accessible pour les 30 ans et + sous conditions*

ADMISSION

Etude du dossier scolaire et entretien individuel de formation avant inscription

Rentrée : Septembre

Possibilité de démarrer le contrat

- 3 mois avant le début de la formation
- 3 mois après si un contrat n'a pu être signé.

GÉNÉRALITÉS



FORMATION EN 2 ANNÉES



39 SEMAINES EN FORMATION
55 SEMAINES EN ENTREPRISE



Bascule **APPRENTISSAGE** / **SCOLAIRE**
en cours d'année possible



INTERNAT



COUT DE FORMATION :
Pris en charge par l'OPCO



L'établissement accueille les personnes en situation de handicap.
Etude des adaptations possibles avec le référent H

METHODES PEDAGOGIQUES

PÉDAGOGIE DE PROJET :

Apprendre autrement en privilégiant les enseignements à partir de cas concrets à travers divers projets.

Ces projets permettent à la classe de se fédérer et d'être confronté à la réalité des méthodes utilisées en entreprise et dans le monde professionnel de manière plus large.

EN 2^e ANNÉE: GESTION DE L'ASSOCIATION FORESTIERS SANS FRONTIÈRES (FSF) :

La gestion de cette association permet l'acquisition d'un grand nombre de savoir-faire en lien avec les savoir acquis en 1^{re} année

la gestion, le marketing, les techniques de vente et la stratégie de communication.

Mais aussi, et surtout, le travail collaboratif en équipe pour mener à bien le challenge de gérer une mini-entreprise.

PROGRAMME

C01 - Analyser les contextes économiques, juridiques et techniques liés à l'activité technico-commerciale

C02 - Construire et piloter une démarche commerciale

C03 - Communiquer dans des situations et des contextes variés

C04 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel

C05 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

C06 - Manager une équipe commerciale

C07 - Développer une politique commerciale

C08 - Assurer la relation client ou fournisseur

EVALUATIONS

TOUT AU LONG DE LA FORMATION (CCF)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ✓ La prospection et le développement des activités commerciales
- ✓ La négociation, les achats et ventes de produits et/ou de solutions technico-commerciales (BtoB)
- ✓ Le management de la force de vente
- ✓ La gestion des activités commerciales
- ✓ La gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- ✓ La gestion des relations clients et des informations commerciales

DÉBOUCHÉS PRO

- Technico-commercial en postes de commerciaux itinérants
- Responsable de rayon sur des postes de commerciaux sédentaires.
- Agent commercial

Poursuites d'études

En complément de formation À Sylvacampus

- Bachelor TC PFFBMA
Produits de la Filière Forêt Bois et Matériaux Associés

- Licence PRO GCPFF
Gestion et commercialisation des produits de la filière forestière

Hors Sylvacampus: Voir sur [ONISEP.fr](https://onisep.fr)

PLUS D'INFORMATIONS