



SYLVA
CAMPUS



MONTLIMAR



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.



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



MÉTHODES 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 confronter 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^e 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.

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

PROGRAMME

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

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

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](#)

EVALUATIONS

TOUT AU LONG DE LA FORMATION (CCF)

PLUS D'INFORMATIONS



04 75 01 34 94



INFO@SYLVACAMPUS.ORG



SYLVACAMPUS.ORG

