



# CFA agri

Apprentissage Agricole Public  
Bourgogne Franche-Comté

*Votre projet commence ici*

www.cfa-agri.fr

Niveau 5

## BTSA Technico-Commercial Produits de la Filière Forêt Bois

RNCP36003

Préparer aux métiers de technicien-ne responsable de l'approvisionnement des industries de premières transformations (Exploitations forestières, scieries, papeteries, trancheurs...) et deuxième transformation (Parqueterie, charpentés...) technicien-ne chargé-e de la vente des produits de la filière forêt-bois .

### Contenu de formation



#### Formation générale :

Communication/documentation, éducation socioculturelle, mathématiques/informatique, langue étrangère, économie et droit du travail , éducation physique et sportive

#### Formation technique :

- Economie du champ professionnel de la forêt et du bois
- Gestion d'entreprise
- Gestion commerciale
- Mercatique
- Techniques/Communication/Relations et développement commerciaux
- Conduite de Projet
- Module d'initiative locale propre à chaque établissement
- Digitalisation commerciale
- Techniques de management
- Techniques et technologies de la forêt et du bois

### LES CFA

> CFA agricole du Doubs - Chateaufarine (25)  
03 81 41 96 40 - cfa.doubs@educagri.fr

### POURSUITE D'ÉTUDES

Certificats de Spécialisation (niveau 5)

Classes Préparatoires post BTS pour entrée dans les Écoles d'Ingénieurs

Licences Professionnelles « Conseiller forestier » (niveau 6)



### MODALITÉS D'ACCÈS

Candidature étudiée systématiquement par le CFA

Etre titulaire du BAC ou autre diplôme de niveau 4

Avoir signé un contrat d'apprentissage

**Age maxi :** Signature du contrat d'apprentissage avant 30 ans

Possibilité d'inscription sur Parcours Sup.



### MATÉRIEL PROFESSIONNEL

Equipements individuels de sécurité fournis sous conditions



### DURÉE

Formation en alternance sur 2 ans



### EXAMEN

Diplôme obtenu en contrôle continu (50%) et en épreuves terminales (50%)

### COMPÉTENCES VISÉES

- ✓ Développement commercial
- ✓ Négociation commerciale
- ✓ Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel
- ✓ Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information
- ✓ Management de la force de vente