

Programme BACHELOR Technico-commercial

Spécialité : Produits de la filière Forêt - Bois & matériaux associés



Le BACHELOR diplôme de niveau II prépare à un emploi de cadre en production, distribution, négoce à l'international.

Par le biais du contrat de professionnalisation

Un Partenariat Entreprise /
École de Commerce / École Métier



La **filière Forêt - Bois** est vaste et comprend de multiples activités depuis l'exploitation forestière, jusqu'au négoce du bois, en passant par la scierie, l'industrie du papier, la charpente, la menuiserie, les emballages, l'ameublement ... Selon plusieurs rapports, **la filière doit créer 30 à 80 000 emplois d'ici à 2020**. Dans ce contexte, boostée par **le développement économique autour des matériaux écologiques, de la construction durable et des ressources renouvelables**, la filière recherche des jeunes ressources compétentes sur les plans techniques et commerciaux.

Cette **formation de Niveau II (Bac + 3)** réalisée en **alternance** et en **partenariat** entre le **CEFA Pro** et **l'IDRAC**, offre de multiples débouchés vers des postes commerciaux, au sein des entreprises de production, de distribution ou de négoce de la filière Forêt - Bois :

- Technico commercial – Conseiller – Expert en vente
- Négociant/acheteur international
- Cadre dans une entreprise du secteur de la distribution, du négoce, de la transformation du bois ou du domaine Forestier
- Responsable approvisionnement dans les entreprises de 1^{ère} transformation
- Chef de produit spécialiste bois et/ou construction bois



103 avenue de Rochemaure
B.P. 86 - 26202 Montélimar Cedex
Tél : 04 75 01 34 94
Fax : 04 75 52 06 28
info@cefa26.org
www.cefa26.org

Une filière et un domaine porteurs d'emplois

Les plus du Bachelor :
Compléter votre formation technique
Faciliter votre insertion professionnelle
Donner une autre dimension à votre carrière commerciale

Sciences et Techniques Commerciales

Marketing et distribution industrielle
Etude de marché
Négociation commerciale
Organisation personnelle du vendeur
Prospection

Environnement de l'entreprise

Droit

Management et sciences humaines

Gestion des RH
Management de projets
Diagnostic stratégique

Outils Quantitatifs de Gestion

Informatique – SI
Gestion financière et comptable
Prévisions de ventes
Analyse de données

Expression - communication et Développement personnel

Anglais
Communication et communication interpersonnelle

Travaux professionnels et personnels

Séminaire de rentrée
Dossier d'analyse stratégique
Dossier négociation
Dossier mémoire
Suivi pédagogique et en entreprise
Examens

Certains cours peuvent être assurés en Anglais pour renforcer cette compétence, nécessaire à un excellent positionnement professionnel.

Une double compétence certifiée par l'état

