

## Crédits ECTS équivalant aux tâches professionnelles réalisées en entreprise BTS TSMA

| Activités   |     | Tâches principales  | ECTS |
|---|-----|---|------|
| A1- Accueil et conseil du client ou de l'utilisateur. Réception, restitution ou mise à disposition du matériel. | 1T1 | Prendre en charge le client ou l'utilisateur, effectuer un pré-diagnostic.                                | 2    |
|   | 1T2 | Rédiger l'ordre de réparation, prendre un rendez-vous et planifier l'intervention.                        |      |
|   | 1T3 | Réceptionner le matériel.   |      |
|   | 1T4 | Réaliser des essais de pré-diagnostic, établir un devis estimatif.  |      |
| A2-Diagnostic   | 2T1 | Collecter, analyser, interpréter les informations nécessaires au diagnostic                               | 1    |
|   | 2T2 | Réaliser les tests, les essais statiques ou dynamiques et émettre des hypothèses sur le dysfonctionnement |      |
| A3- Intervention – Préparation  | 3T1 | Organiser l'intervention  | 1    |
|   | 3T2 | Organiser la préparation du matériel  |      |
|   | 3T3 | Conseiller et assister les techniciens  |      |
|   | 3T4 | Valider le résultat de l'intervention ou la conformité de la préparation au contrat de vente              |      |
|   | 3T5 | Paramétrer ou configurer un système embarqué  |      |
| A4-Organisation et gestion des activités de l'après- vente  | 4T1 | Gérer la planification des activités de l'atelier   | 2    |
|   | 4T2 | Analyser un tableau de bord de gestion d'atelier.   |      |
|   | 4T3 | Gérer les équipements d'atelier   |      |
| A5-Ressources humaines, animation, formation  | 5T2 | Contribuer à la formation   | 1    |
| A6-Adaptation des matériels   | 6T3 | Assurer le suivi de la réalisation et la mise à disposition auprès du client                              | 1    |
| A7- Conseil en agrotechnique  | 7T1 | Proposer un équipement relatif à une production phytotechnique ou zootechnique                            | 2    |
|   | 7T2 | Assurer la mise en œuvre d'un matériel  |      |
| A8 – Vente de produits, équipements ou services complémentaires   | 8T1 | Participer à l'élaboration d'outils d'aide à la vente additionnelle                                       | 1    |
|   | 8T4 | Proposer en argumentant la solution de service ou de vente  |      |