



CAMPUS
TERRE &
NATURE

+ d'infos sur
notre site web



Brevet de Technicien supérieur agricole : Technico-commercial
Vins, bières et spiritueux

BTSa

Niveau 5

Technico-commercial Vins, bières et spiritueux



Formation
Apprentissage

OBJECTIF : chargé de relation clientèle, vendeur-conseil ou responsable de rayon.

Acquérir les compétences nécessaires au métier de technico-commercial qu'il s'agisse de vente et /ou d'achat avec des professionnels (Business to Business) ou avec des clients particuliers (Business to Customer).

- Réaliser la promotion et la vente de boissons alcoolisées afin d'atteindre les objectifs tant qualitatifs (fidélisation) que quantitatifs (commande).
- Développer la politique commerciale d'une entreprise
- Soigner la relation-client et visiter les prospects pour faire la promotion et conclure la vente
- Assurer des négociations "achat" auprès de fournisseurs.
- Disposer de connaissances en viticulture et œnologie, technologie brassicole, alcools..., afin de connaître et présenter ses produits

RNCP MASAF :

36003 (04/11/2021)

NSF : 312

Fiche ROME : N1303 /
D1502 / D1407

DUREE ET ORGANISATION

2 ans de formation en alternance.

- **1365h** en centre
- **1900h** en entreprise
- **5 semaines** de congés payés

Le parcours peut être individualisé en fonction de vos acquis et de votre expérience

MODALITES D'EVALUATION

Le diplôme du BTSa Viticulture-oenologie est constitué de 8 blocs de compétences.

- Le diplôme rentre dans le dispositif LMD avec une formation organisée par semestre.
- Les évaluations se font en centre (acquisition de 30 ECTS par semestre pour un total de 120 ECTS)
- Evaluations formatives tout au long de la formation.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Avoir moins de 30 ans

(pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)

- Avoir signé un contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme équivalent

PROGRAMME DE LA FORMATION

Modules d'enseignements généraux :

S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui

- Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
- Se situer dans des questions sociétales
- Argumenter un point de vue dans un débat de société

Construire son projet personnel et professionnel

- S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
- S'insérer dans un environnement professionnel
- S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers
- Conduire un projet

Communiquer dans des situations et des contextes variés

- Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
- Communiquer en langue étrangère
- Communiquer avec des moyens adaptés

Modules d'enseignements professionnels :

Gérer un espace de vente physique ou virtuel

- Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
- Animer l'espace de vente
- Fluidifier le parcours clients
- Assurer la rentabilité de l'espace de vente
- Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

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

- Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
- Organiser la relation digitale
- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

Manager une équipe commerciale

- Optimiser l'activité de l'équipe
- Gérer une situation à enjeu particulier
- Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international

Développer une politique commerciale

- Développer l'activité commerciale de l'entreprise
- Opérationnaliser les orientations stratégiques
- Optimiser la relation fournisseurs
- Elaborer un plan de prospection clients

Assurer la relation client ou fournisseur

- Préparer la négociation technico-commerciale
- Réaliser une négociation technico-commerciale
- Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat

NOTRE ATOUT
un module
Oenotourisme

Le référentiel du diplôme disponible sur le site Chlorofil.fr :

<https://chlorofil.fr/diplomes/secondaire/btsa/tc/tc-2022>

FINANCEMENT ET REMUNERATION

Le coût de la formation est pris en charge par OCAPIAT

Votre rémunération est calculée en fonction de votre âge et de votre niveau de formation
Contactez nous pour plus d'information.

APRES LA FORMATION

Poursuite d'études

- Licence professionnelle (commerce, qualité, technique) dans le cursus LMD (licence, master, doctorat)
- Bachelor (diplôme de niveau bac+3)
- École Supérieure de commerce ou de gestion (sur concours)

Débouchés métiers

- Technico-commercial
- Vendeur conseil
- Responsable de rayon
- Animateur des ventes
- Agent commercial
- Chef produit
- Assistant export



TAUX DE
SATISFACTION

(sur 6 stagiaires)

100 %



TAUX DE RÉUSSITE
AUX EXAMENS

83.33 %



TAUX D'INSERTION
PROFESSIONNELLE

global

93%



TAUX DE POURSUITE
D'ETUDES

44%



TAUX D'INTERRUPTION
EN COURS DE PARCOURS

0%



Cette formation est
accessible aux personnes
en situation de handicap

un Référent Handicap est présent sur
le Campus.



SITE DE CARCASSONNE

Lycée Charlemagne

Route de Saint-Hilaire

11 000 CARCASSONNE

04 68 119 119

cfa.aude@educagri.fr

www.campusterreetnature.fr

