



CAMPUS
TERRE &
NATURE

BTSa
Niveau 5

Technico-commercial Vins, bières et spiritueux

+ d'infos sur
notre site web



Formation
en Alternance



Responsable commercial, chargé(e) de relation client, chef de secteur ou chef 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

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 Technico-commercial en vins, bières et spiritueux est constitué de 8 blocs de compétences.

- Formation semestrialisée. Validation de 4 semestres
- 100% formation continu

RNCP MASAF :

36003 (04/11/2021)

NSF : 312

Fiche ROME : N1303 /
D1502 / D1407

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



**TAUX DE
SATISFACTION**
100 %



**TAUX DE RÉUSSITE
AUX EXAMENS**
83.33 %



**TAUX D'INSERTION
PROFESSIONNELLE**
global
93%



**TAUX DE POURSUITE
D'ETUDES**
44%

PROGRAMME DE LA FORMATION

Modules d'enseignements généraux :

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
- Construire son projet personnel et professionnel
- Communiquer dans des situations et des contextes variés

Modules d'enseignements professionnels :

- Gérer un espace de vente physique ou virtuel
- Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
- Manager une équipe commerciale
- Développer une politique commerciale
- Assurer la relation client ou fournisseur

Le référentiel du diplôme disponible sur le site Chlorofil.fr :
<https://chlorofil.fr/diplomes/secondaire/btsa/tc/tc-2022>

NOS ATOUTS

- Un module consacré à l'œnotourisme et aux activités de diversification
- Des cours en petits effectifs permettant une pédagogie personnalisée
- Organisation d'un voyage d'étude et de découverte
- Une exploitation viticole et son espace vente associé comme supports de la formation

FINANCEMENT ET REMUNERATION

Le coût de la formation est pris en charge par OPCO du secteur
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)
- MC Sommellerie

Débouchés métiers

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



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
@fpca11 sur



Lycée Charlemagne
Lycée Martin Luther King
CFA agricole de l'Aude
CFPPA des pays d'Aude
Domaine Lycée Charlemagne

