

Scannez-moi
Pour + d'info



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*

* Dérogation possible : nous consulter

Les + de la formation

- Un module consacré à l'œnotourisme et aux activités de diversification
- Des cours en petits effectifs pour une pédagogie personnalisée
- Organisation d'un voyage d'étude et de découverte
- Sur le Campus : une exploitation viticole et son espace vente associé utilisé comme support de la formation

PAR APPRENTISSAGE



Devenir un 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).

AU PROGRAMME

- 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



CALENDRIER / DURÉE DE LA FORMATION

2 ans
soit 3214h

5 semaines/an
de congés payés

700h/an en centre (20 semaines)

907h/an en entreprise (26 semaines)

**50 %**

DE SATISFACTION

**83 %**

DE RÉUSSITE AUX EXAMENS

**93 %**

D'INSERTION PROFESSIONNELLE

(dans un emploi en lien avec la formation)

**44 %**

POURSUITE D'ETUDES



Paroles d'apprenti

J'aime la relation directe avec les clients, le conseil et la technicité des produits.

Vendre du vin est bien plus compliqué que de vendre des vêtements

”

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Un Référent Handicap est présent sur le Campus.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Une exploitation viticole et son espace vente associé utilisé comme support de la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION DU DIPLÔME

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% contrôle continu

RÉFÉRENTIEL DU DIPLÔME

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/secontaire/btsa/tc/tc-2022>

FINANCEMENT ET RÉMUNÉRATION

Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO du secteur. Votre rémunération est calculée en fonction de votre âge et de votre niveau de formation. Contactez-nous pour plus d'information.

APRÈS 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)
- Sommellerie

Débouchés métiers

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

Rejoignez-nous dès maintenant !

Lycée Charlemagne
Route de Saint-Hilaire
11 000 CARCASSONNE
04 68 72 83 00

cfa.aude@educagri.fr
www.campusterreetnature.fr
@fpca11 sur    