

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

### 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).

### OBJECTIFS

- 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

**682h/an**  
en centre (20 semaines)

**950h/an**  
en entreprise (27 semaines)

**5 semaines/an**  
de congés payés

## 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

## AU 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/seconde/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



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



## 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*



**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    