

PROCHAINE SESSION : août 2023 à juin 2024

1 AN

Délai d'accès minimum 15 jours avant date de démarrage selon nos conditions générales de vente

BTSA TCVBS

# Technico-commercial Vins, Bières et Spiritueux

Objectifs et attendus à l'issue de la formation :

- Vendre, acheter, conseiller sur des vins, des spiritueux et des bières
- Gérer une structure commerciale et manager des équipes
- Assurer une veille réglementaire et technologique afin de développer un chiffre d'affaires dans un esprit de durabilité

## >>> EVALUATION/VALIDATION

Passage des épreuves certificatives du BTSA TC Vins Bières et Spiritueux (niveau 5) relevant du ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation (MAA)

## >>> DÉBOUCHÉS

COMMERCIAL ITINÉRANT, MULTICARTE  
TECHNICO-COMMERCIAL  
CHEF DE SECTEUR ...  
CAVISTE  
CHEF DE RAYON EN GRANDE DISTRIBUTION,  
VENDEUR SÉDENTAIRE

## >>> POURSUITE D'ÉTUDES

LICENCES PROFESSIONNELLES  
ECOLES DE COMMERCE  
CERTIFICATS DE SPÉCIALISATION

## DANS LE MÊME DOMAINE

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL VINS ET SPIRITUEUX EN 2 ANS\*

BTSA ACSE EN 1 OU 2 ANS\*

BTSA VITICULTURE ŒNOLOGIE EN 1 OU 2 ANS\*

BREVET PROFESSIONNEL RESPONSABLE D'ENTREPRISE AGRICOLE

\*2 ans si titulaire du bac, 1 an si titulaire d'un bac + 2



**VIVARAIS**  
**FORMATION**  
30 ANS DE FORMATION

111 av. du 8 mai 1945 | **TOURNON-SUR-RHÔNE** (07)

[www.vivarais-formation.com](http://www.vivarais-formation.com)

LOCAUX ACCESSIBLES AUX PERSONNES PORTEUSES DE HANDICAP SENSORIEL OU MOTEUR

Association loi 1901 immatriculée sous le numéro SIRET : 3888118400026  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 82070016507 auprès du préfet de région  
Auvergne-Rhône-Alpes. Ce n'est pas un agrément (art. L.6352-12 et L.6353,13 du code du travail).

**CONTACTEZ-NOUS AU 04 75 07 14 50**

Référente pédagogique :

Sonia DURAND >>> [sonia.durand@cneap.fr](mailto:sonia.durand@cneap.fr)

Recrutement :

Laurence GAMONET >>> [laurence.gamonet@cneap.fr](mailto:laurence.gamonet@cneap.fr)

Référente administrative :

Gislaine ENTRESSANGLE >>> [gislaine.entressangle@cneap.fr](mailto:gislaine.entressangle@cneap.fr)



[vivarais@cneap.fr](mailto:vivarais@cneap.fr)



**REUNIONS D'INFO: 7 DECEMBRE /PORTES OUVERTES : 28 JANVIER – 25 FEVRIER – 1ER AVRIL**

## 5 BLOCS CAPACITES PROFESSIONNELLES

- GÉRER UN ESPACE DE VENTE PHYSIQUE OU VIRTUEL C4**
- Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique et/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 C5**
- Exploiter des systèmes d'information
  - Organiser la relation digitale
  - Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

- MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE C6**
- 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 C7**
- 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 C8**
- Préparer la négociation technico-commerciale
  - Réaliser une négociation technico-commerciale
  - Assurer le suivi d'une vente ou d'un achat

AU PROGRAMME → matières professionnelles et techniques (traitements de données, informatique, économie d'entreprise et droit, gestion commerciale, mercatique, merchandising, relations commerciales, viticulture-oenologie et techniques d'élaboration des bières, cidres et spiritueux et techniques de dégustation)

### >>> CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un bac +2 ou d'un diplôme de niveau 5 ou équivalent ou 120 ects
- Assister à une réunion d'information, passer un entretien individuel, étude du dossier et possibles tests de positionnement
- Avoir moins de 30 ans (pour être éligible au Contrat d'apprentissage).
- Avoir un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : commerce spécialisé (caviste, épicerie fine ou bar à vins avec une partie cave, cave coopérative, domaine viticole, grande distribution, grossiste, négociant, brasserie, distillerie, grand groupe de vins et spiritueux...) et/ou un stage en entreprise (statut de stagiaire de la FPC)
- Motivation
- Mobilité géographique

### >>> MODALITÉS DE FORMATION

- Rentrée : août 2023
- Durée : 1 an, soit 721 heures
- Effectif minimum : 12 apprenants
- Alternance : 2 semaines en centre/2 semaines en entreprise
- Formation sous la responsabilité d'un formateur de niveau 6 : Vivaraïs Formation et son équipe de formateurs sont habilités par la DRAAF à conduire cette formation selon la modalité CCCF
- 85 €/an de participation aux charges périphériques
- Pour les stagiaires de la FPC, le coût est de 15,50€/heure

### >>> LES + DE LA FORMATION

- Pour les apprentis, la formation est gratuite et rémunérée
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises