

PROCHAINE SESSION : août 2024 à juin 2025

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
ÉCOLES 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

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

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

Recrutement :

Laurence GAMONET >>> laurence.gamonet@cneap.fr

Référente administrative :

Gislaine ENTRESSANGLE >>> gislaine.entressangle@cneap.fr



vivarais@cneap.fr



REUNIONS EN VISIO : 14 FEVRIER - 15 MAI / PORTES OUVERTES : 16 MARS - 6 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-œnologie et techniques d'élaboration des bières, cidres et spiritueux et techniques de dégustation)

>>> PRE-REQUIS / 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

>>> MODALITES / DELAI D'ACCES

Information préalable, Dossier de candidature, Traitement dans les 15 jours après réception du dossier complet.

>>> MODALITÉS DE FORMATION

- Rentrée : août 2024
- Durée : 1 an, soit 721heures
- Effectif minimum : 12 apprenants
- Alternance : 2 semaines en centre/2 semaines en entreprise
- Formation sous la responsabilité d'un formateur de niveau 6 : Vivarais Formation et son équipe de formateurs sont habilités par la DRAAF à conduire cette formation selon la modalité CCCF
- 95 €/an de participation aux charges périphériques
- Prix 15,50€/heure en centre (Cf CGV) pour les stagiaires de la FPC

>>> LES + DE LA FORMATION

- Pour les apprentis, la formation est prise en charge par l'OPCO et la rémunération est versée par l'employeur
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises