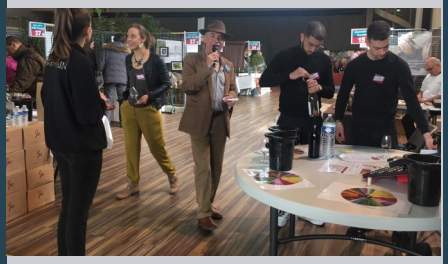

PROCHAINE SESSION : août 2024 à juin 2026

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

2 ANS

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

Formation supérieure : attribution de 120 crédits européens (ECTS) suite à la validation du diplôme de niveau 5 par évaluations certificatives du BTSA TCVBS en cours de formation 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 SPRITUEUX EN 1 AN*
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

Réf interne BTSATCVBS 2ANS 2026 LGAM 07012022 V1 Actualisée le 7 février 2024 Cette version annule et remplace toutes les précédentes.

VIVARAIS FORMATION

111 av. du 8 mai 1945 I **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 : 38881118400026
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

BTSA TCVBS Le contenu de la formation

1400 h

3 BLOCS CAPACITES TRONC COMMUN

S'INSCRIRE DANS LE MONDE D'AUJOURD'HUI	C1	• Saisir les enjeux de la réalité socio-économique • Se situer dans des questions de société • Argumenter un point de vue dans un débat de société
CONSTRUIRE SON PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	C2	• S'engager dans un mode de vie actif et solidaire • S'insérer dans un environnement professionnel • S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers • Conduire un projet
COMMUNIQUER DANS DES SITUATIONS ET DES CONTEXTES VARIÉS	C3	• Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public • Communiquer en langue anglaise • Communiquer avec des moyens adaptés

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 générales (économie générale, expression écrite et orale, documentation, EPS, anglais),
→ matières professionnelles et techniques (traitements de données, informatique, économie d'entreprise et droit, gestion commerciale, mercatique, marchandising , 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** ou d'un diplôme de niveau 4 ou équivalent
- **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.

TOUTES NOS FORMATIONS SUR **WWW.VIVARAIS-FORMATION.COM**

>>> MODALITÉS DE FORMATION ET FINANCIERES

- **Rentrée : août 2024**
- **Durée : 2 ans, soit 1400 heures**
- **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.
- **Participation aux charges périphériques 190 € pour les 2 ans**
- **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'entreprise**
- **Accompagnement dans la recherche d'entreprises**