

PROCHAINE SESSION : 1er Sept 2025 à juin 2027

2 ANS

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

B TSA 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 semestrialisée (en cours d'habilitation) : attribution de 120 crédits européens (ECTS) suite à la validation du diplôme de niveau 5 par évaluations certificatives du B TSA TC VBS en cours de formation relevant du ministère de l'Agriculture, de la Souveraineté alimentaire et de la Forêt (MASAF)

>>> DÉBOUCHÉS

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

>>> POURSUITE D'ÉTUDES

LICENCES PROFESSIONNELLES
BACHELOR
ECOLES DE COMMERCE
CERTIFICATS DE SPÉCIALISATION

Taux de
réussite
(2024)



Insertion
Professionnelle
45%
(23-24)



Poursuite
d'étude
55%
(23-24)

A 6 mois

DANS LE MÊME DOMAINE

B TSA ACS'AGRI EN 2 ANS* | B TSA ACSE EN 1 AN*

B TSA VITICULTURE OENOLOGIE EN 1 OU 2 ANS*

*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.vivaraiss-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 et Recrutement:

Sonia DURAND >>> sonia.durand@cneap.fr

Référente administrative :

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



vivaraiss@cneap.fr



PORTES OUVERTES : 25 JUIN

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
EIL (enseignement d'initiative local) : QUELS ENJEUX DANS LA MISE EN PLACE D'UNE ACTIVITE œNOTOURLSTIQUE		
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 - Professionaliser 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, 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 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
- Autre statut nous contacter
- 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 ET FINANCIERES

- Rentrée : 1er septembre 2025
- 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 sont habilités par la DRAAF à conduire cette formation en semestrialisation.
- Participation aux charges périphériques 190 € pour les 2 ans
- Prix 15,90€/heure en centre (Cf CGV) pour les stagiaires de la FPC
- Diplôme pouvant être validé par la VAE (validation d'acquis de l'expérience) nous contacter.

>>> 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