VIVARAIS FORMATION
111 av. du 8 mai 1945 | TOURNON-SUR-RHÔNE (07)
www.vivarais-formation.com
04 75 07 14 50

BTSA TC VBS

2 ANS

Technico-Commercial

Option : Vins Bières et Spiritueux

Vivarais Formation : Votre passerelle vers l'emploi.

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

PROCHAINE SESSION :
1er septembre 2026 à juin 2028

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

Une formation 100 % en alternance

2 semaines en entreprise : 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…)
Accompagnement dans la recherche d'entreprises
2 semaines en cours

Un parcours rémunéré

L'apprenti(e)* perçoit un salaire pendant toute la durée de la formation.
Le montant varie selon l' âge et l'année de formation.

Une formation financée par l'entreprise

Bonne nouvelle : aucun frais pédagogique à la charge de l'apprenti(e)* !
Le coût de la formation est pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.

**** être éligible au Contrat d'apprentissage : avoir moins de 30 ans , ou une RQTH.***

CONTACTEZ-NOUS
AU 04 75 07 14 50

vivarais@cneap.fr

PORTES OUVERTES :
SAMEDI 6 DÉCEMBRE
SAMEDI 31 JANVIER

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).

Référente pédagogique et Recrutement :
Sonia DURAND >> sonia.durand@cneap.fr
Référente administrative :
Sandrine MONTAGNE >>sandrine.montagne@cneap.fr

BTSA TC VBS

1400h

Le contenu de la formation

3 BLOCS CAPACITES TRONC COMMUN

S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique C1.2 Se situer dans des questions sociétales C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société
Construire son projet personnel et professionnel	C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers C2.4 Conduire un projet
EIL (enseignement d'initiative local) : quels enjeux dans la mise en place d'une activité Œnotouristique	
Communiquer dans des situations et des contextes variés	C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public C3.2 Communiquer en langue étrangère C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés

5 BLOCS CAPACITES PROFESSIONNELLES

Gérer un espace de vente physique ou virtuel	C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel C4.2 Animer l'espace de vente C4.3 Fluidifier le parcours clients C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle
Optimiser la gestion de l'information Des processus technico-commerciaux	C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales C5.2 Organiser la relation digitale C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques
Manager une équipe commerciale	C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technicocommerciale à l'international
Développer une politique commerciale	C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques C7.3 Optimiser la relation fournisseurs C7.4 Elaborer un plan de prospection clients
Assurer la relation client ou fournisseur	C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale C8.3 Assurer le bilan et 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 un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

· Autre statut nous contacter

- **Motivation**
- **Mobilité géographique**

>>> MODALITÉS DE FORMATION ET FINANCIERES

- **Effectif minimum : 12 apprenants**
- **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.

Diplôme pouvant être validé par la VAE (validation d'acquis de l'expérience) nous contacter.

- **Participation aux charges périphériques : 190 € pour les 2 ans**
- **Pour les stagiaires de la Formation Professionnelle Continue** et formation initiale en voie directe (Région AURA)

→ Le prix horaire de la formation en centre est de 15,90 €

→ Financement possible (suivant le positionnement) : Région, France Travail, Compte personnel de formation (CPF), OPCO (Projet de transition professionnelle)

>>> MODALITES / DELAI D'ACCES

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

Note Personnelle

VIVARAIS FORMATION
111 av. du 8 mai 1945 I TOURNON-SUR-RHÔNE (07)
www.vivarais-formation.com
04 75 07 14 50

Les semestres

Vivarais Formation : Votre passerelle vers l'emploi.

S1

UE 1-3 : Analyse d'un porte feuille client
C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

UE1-1: recrutement et gestion du personnel
C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe

UE 1-2 : diagnostic d'une unité commerciale
C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise

S2

UE 2-1 : Questions de société dans le monde
C1.2 Se situer dans des questions de société
C3.2 Communiquer en langue étrangère- Anglais

UE 2-2: Stratégie d'entreprise
C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier
C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques

UE 2-3: Animation commerciale
C4.2 Animer l'espace de vente
C4.3 Fluidifier le parcours clients
C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale

S3

UE 3-1 : Analyse et sélection des fournisseurs
C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente
C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques
C7.3 Optimiser la relation fournisseurs

UE 3-2: les enjeux de l'œnotourisme : communication ou rentabilité?
C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers- EIL- Oenotourisme
C3.2 Communiquer en langue étrangère- Anglais
C5.2 Organiser la relation digitale

UE 3-3: Les enjeux de la réalité socio économiques
C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique

S4

UE 4-1 : Moi d'hier à tomorrow
C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel
C3.2 Communiquer en langue étrangère- Anglais expression orale

UE 4-2 : Organisation d'évènements œnotouristiques
C2.4 Conduire un projet
C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés
C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

UE 4-3 : Prospection et négociation avec une clientèle étrangère.
C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international
C7.4 Elaborer un plan de prospection clients
C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale

Taux de réussite (2025) : 94 %

Insertion Professionnelle 0% (24-25)

100 % (A 6 mois)

Poursuite d'étude 100% (24-25)

DANS LE MÊME DOMAINE

- BTSA ACS'AGRI en 1 ou 2 ANS*
- BTSA Viticulture Œnologie en 1 ou 2 ANS*

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

TOUTES NOS FORMATIONS SUR
WWW.VIVARAIS-FORMATION.COM

- **Taux d'interruption (23-25) : 17%**
- **Taux de rupture de contrat (23-25) : 47% (Changement d'entreprise d'alternance)**

EVALUATION / VALIDATION

La formation supérieure est organisée par semestre et permet d'obtenir 120 crédits européens (ECTS). Ces crédits sont attribués après la validation du diplôme de niveau 5, le BTSA Technico-commercial (option Vins, Bières et Spiritueux), certifié par des évaluations certificatives. Ce diplôme est inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP 36003) depuis le 1er septembre 2022 et relève 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

- BACHELOR
- LICENCES PROFESSIONNELLES
- ECOLES DE COMMERCE
- CERTIFICATS DE SPÉCIALISATION
- ...