

# ASSUMER DES RESPONSABILITÉS DANS LES MÉTIERS DE LA VENTE DES VINS ET SPIRITUEUX

## BTSA TC-VBS

Technico-Commercial  
Vins, Bières et Spiritueux  
2 ans  
APPRENTISSAGE

Après un bac général, un bac technologique ou un bac pro, l'apprenti suivra un cursus de 2 ans pour étudier les techniques commerciales et marketing liées aux vins et spiritueux, d'économie de la filière et des bases en viticulture et œnologie, tout en poursuivant les matières générales (économie, mathématiques, anglais...). Le tout étant mis en pratique dans le cadre du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation. Le candidat occupe un poste en toute autonomie, participant aux actions commerciales et promotionnelles.

## POINTS FORTS

**+** La double compétence commerce / négociation / mercatique et connaissance de la filière viti-vinicole, le tout en alternance offre à l'apprenant une forte employabilité.

**+** 2 mois de mobilité professionnelle en Europe pour s'ouvrir à d'autres pratiques et améliorer ses compétences linguistiques.

**8/10**  
**SONT SALARIÉS**  
6 mois après leur sortie de formation  
(enquête 2022)

**32%**  
**POURSUIVENT LEURS ÉTUDES**  
après leur sortie de formation  
(enquête 2022)

## A L'ISSUE DE LA FORMATION, POSSIBILITÉ DE :

**+** Entrer dans la vie active comme responsable de rayon, directeur de magasin spécialisé, cadre technico-commercial, attaché commercial itinérant ou sédentaire, acheteur, courtier, ...

**+** Poursuivre ses études : en BTSA en 1 an pour acquérir une spécialité supplémentaire, licences professionnelles, études à l'étranger, écoles de commerce, mention complémentaire en sommellerie.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- Participer à la démarche mercatique de l'entreprise
- Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel
- Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur technico-commercial pour faire face à une situation professionnelle
- S'exprimer, communiquer et comprendre le monde
- Communiquer dans une langue étrangère
- Optimiser sa mobilité, gérer sa santé et se socialiser
- Mettre en œuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Modalités d'alternance

- 1<sup>ère</sup> année : 630 heures de cours et 2 semaines de stage à l'étranger (soit 700 h) + 27 semaines en entreprise + 5 semaines de congés payés
- Entre les deux années 8 semaines de mobilité (soit 210h)
- 2<sup>ème</sup> année : 490 heures de cours + 27 semaines en entreprise + 5 semaines de congés payés  
Les périodes en entreprise sont programmées par semaine entière et en fonction de la saisonnalité de l'activité professionnelle.

## CONTENU DE LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX et EIL	Horaires	ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES	Horaires	ACCOMPAGNEMENTS ET ÉPREUVES	Horaires
ESC	42 h	Gestion / Marketing	234 h	Pluridisciplinarité	120 h
Documentation	14 h	Oenologie	34 h	Contrôles en cours de formation	94 h
EPS	28 h	Gestion d'entreprise	13 h	Restitution de phase	17 h
Français	40 h	Anglais commercial	25 h	Accompagnement personnalisé	26 h
Anglais	51 h	Viticulture-oenologie	98 h	Suivi mobilité	19 h
Economie générale	58 h	Dégustation	32 h		
EIL1 : FAV	43 h	Mathématiques	38 h		
EIL2 : spiritueux	24 h	Informatique	26 h		
		Economie de filière	44 h		
Mobilité de stage Erasmus +			280 h		

## MODALITÉS D'ACQUISITION DE LA FORMATION

Les compétences nécessaires à l'exercice des métiers visés sont acquises tant dans l'entreprise d'apprentissage grâce au tuteur (maître d'apprentissage) qu'au centre de formation. Au centre de formation, les apprenants bénéficient de cours en face à face, d'études de cas, de travaux

pratiques (dégustation par exemple), d'apprentissage par la mise en place de projets (organisation d'une foire aux vins notamment), de visites, de séquences d'autoformation dans le cadre du Centre de Ressources de l'établissement.



## MODALITÉS D'OBTENTION DU DIPLOME

BLOCS DE COMPETENCES		CAPACITES EVALUEES
TRONC COMMUN	B1 : 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
	B2 : 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
	B3 : 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
BLOCS TECHNIQUES	B4 : 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
	B5 : 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
	B6 : 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 technico-commerciale à l'international
	B7 : 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
	B8 : 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

- L'ensemble des blocs doit être validé en cours de formation. Des équivalences peuvent être apportées pour l'obtention des blocs du tronc commun.
- Ce diplôme national est obtenu grâce au contrôle continu au cours de la formation sur les deux années (CCF).
- Taux d'abandon : 3%

## LES SPÉCIFICITÉS DU BTSA TCV

L'originalité de cette formation unique en France réside en 2 mois de stage obligatoire dans l'UE dans le cadre de partenariats Erasmus. Elle permet donc aux apprenants d'atteindre une bonne maîtrise de l'anglais et une ouverture sur d'autres pratiques professionnelles, une autre culture.

Les apprenants ont la possibilité de préparer et de passer l'examen du Diplôme supérieur en connaissance des vins niveau 2 : cette certification du Wine and Spirit Education Trust atteste d'un niveau de connaissances des vins dans le monde en anglais. Taux de satisfaction : 91 %

## SUIVI DE L'APPRENANT

Un formateur assure le suivi individuel de l'apprenant en entreprise et au centre de formation pendant la durée du contrat.

Le Centre de Ressources peut accompagner tout apprenant (soutien, méthodologie, remédiation...)

## APPRENANT AVEC DES BESOINS ÉDUCATIFS PARTICULIERS (BEP)

Un correspondant BEP accompagne les apprenants en amont et tout au long de la formation. Plan d'accompagnement particulier (PAP), Reconnaissance de

la qualité de travailleur handicapé (RQTH), demande d'aménagements aux examens, financements ...

## ASSOCIATION DES APPRENANTS

VeryWine organise des manifestations et actions commerciales qui permettent de financer

des sorties, des visites, etc.

## INTEGRER L'ETABLISSEMENT

### Admission

- Titulaire d'un bac (général, technologique ou professionnel) souhaitant acquérir des connaissances dans le domaine du commerce et des vins et spiritueux.
- En contrat d'apprentissage, et dans le cas de création ou reprise d'entreprise pour lesquels le diplôme est indispensable à l'installation.

### Modalités d'inscription

- Pour s'inscrire le candidat doit détenir le baccalauréat et avoir signé un contrat d'apprentissage
- Si possible, selon la période de l'année, s'inscrire sur Parcoursup

- Prendre contact avec l'établissement qui peut aider dans la recherche d'un maître d'apprentissage et fournir les documents administratifs nécessaires.
- L'admission est effective dès que le candidat a trouvé un maître d'apprentissage.
- L'apprenti bénéficie d'un suivi individuel de son état de santé assuré par la médecine du travail. Ce suivi comprend une visite d'information et de prévention effectuée dans les deux mois suivant son embauche et donne lieu à la délivrance d'une attestation. Si l'apprenti est âgé de moins de 18 ans, la visite d'information et de prévention doit obligatoirement avoir lieu avant son embauche.
- Personnes en situation de handicap : nous contacter.

## TARIFS

### Apprentissage

Formation prise en charge par les OPCO.

Pour les étudiants souhaitant passer le Diplôme supérieur en connaissance des vins niveau 2 : 150 €  
Frais de papeterie : 50€/année scolaire

BTSA - Technico-commercial  
Code de la fiche : RNCP36003  
Date de publication : 04/11/2021  
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/08/2027

**Qualiopi**  
processus certifié

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes:  
ACTIONS DE FORMATION  
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE