

Programme de formation

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

**TECHNICO-COMMERCIAL SPÉCIALITÉ VINS, BIÈRES
ET SPIRITUEUX**

Code RNCP/RS : 36003

Certificateur : MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE

Date d'enregistrement : 01/09/2022

PRÉSENTATION

Le BTSa Technico-Commercial option Vins, Bières et Spiritueux – BTSa TC VBS vous forme aux métiers du commerce spécialisé dans le secteur viticole, brassicole et des spiritueux. Ce cursus vous permet d'acquérir des compétences à la fois techniques et commerciales, essentielles pour conseiller et vendre des produits de qualité.

Dans ce cadre, vous pouvez remplir les missions suivantes : conseiller la clientèle, développer un portefeuille clients, négocier et vendre des produits, assurer le suivi commercial, mettre en place des actions de marketing et de communication, et gérer un point de vente ou une activité commerciale.

En fonction de la structure dans laquelle vous travaillez, vous pourrez exercer en tant que commercial en vins et spiritueux, responsable de cave, caviste, chef de secteur, représentant ou encore chargé de développement commercial.

Ce cursus bac+2 reconnu par l'État délivre un diplôme de niveau 5.

Découvrez toutes les informations essentielles sur la formation BTSa TC VBS et n'hésitez pas à nous contacter si nécessaire.

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4

De préférence un baccalauréat :

- BAC Pro Conduite et Gestion d'une Entreprise VitiVinicole (CGEVV)
- BAC Pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)
- BAC Techno Science et Technologies de l'Agronomie et du Vivant (STAV)

Accès sur dossier et entretien.

PROFILS ATTENDUS

Pour la formation en apprentissage

Candidats sans contre-indication médicale (certificat médical à fournir) :

- Entre 16 et 29 ans révolus

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le **BTSa Technico-Commercial option Vins, Bières et Spiritueux** vise à former des professionnels capables d'assurer la commercialisation des produits viticoles, brassicoles et spiritueux. Cette formation allie des compétences techniques sur les produits et des compétences commerciales indispensables pour évoluer dans un secteur en constante évolution.

L'un des objectifs principaux est d'acquérir une **connaissance approfondie** des vins, bières et spiritueux, en comprenant leur élaboration, leurs caractéristiques et leur mise en marché. Les étudiants développent ainsi une expertise sur les terroirs, les cépages, les méthodes de vinification et de distillation, afin de mieux conseiller la clientèle et valoriser les produits.

La formation met également l'accent sur les **techniques de vente**, la négociation commerciale et la relation client. Les étudiants apprennent à analyser un marché, à élaborer des stratégies de prospection et de fidélisation, et à développer un argumentaire de vente adapté aux besoins des consommateurs et des professionnels du secteur.

Le **marketing et la communication** occupent une place essentielle dans le cursus. Les étudiants sont formés aux techniques de promotion des produits, à la gestion d'un point de vente et aux actions de communication, notamment via les outils digitaux. Ils sont également sensibilisés aux enjeux de l'exportation et aux réglementations en vigueur dans le commerce des boissons alcoolisées.

Enfin, ce BTSa permet aux diplômés de s'insérer rapidement dans le monde du travail ou de poursuivre leurs études. Grâce aux expériences en entreprise et aux mises en situation professionnelles, ils développent des compétences directement applicables en tant que commerciaux, cavistes, chefs de secteur ou encore responsables de développement commercial dans des entreprises du secteur.

À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de (d') :

Gérer un espace de vente physique ou virtuel

- Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique 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

- Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
- Organiser la relation digitale
- Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

Manager une équipe commerciale

- 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

- 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

- Préparer la négociation technico-commerciale
- Réaliser une négociation technico-commerciale
- Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat

DURÉE & RYTHME D'ALTERNANCE

Modalités : Formation en alternance d'une durée de 600 heures par an sur une période de 2 ans (1200 h en centre de formation) et 30 semaines en milieu professionnel par an sur une période de 2 ans (60 semaines au total).

Dates de formation : du 01/09/2025 au 30/06/2027.

Rythme : 1 semaine de 35h de cours et 1 semaine de 35h en entreprise en alternance.

MODALITES ET DELAIS D'ADMISSION A LA FORMATION

Les personnes intéressées devront dans un premier temps se **pré-inscrire** sur notre site internet et prendre un rdv en suivant ce lien : <https://www.campus-provence-verte.fr/rentree/>

Lors de l'entretien individuel nous vérifions la **cohérence du choix** de la formation et les pré-requis et nous répondrons aux questions du futur candidat.

Ensuite **seront étudiés** : Projet professionnel, projet de formation, bulletins scolaires, lettre de motivation et CV lors d'une commission de recrutement.

Après **validation de la demande** d'inscription par la commission, la personne passe sous le statut candidat et elle reçoit des codes par mail afin de compléter son dossier.

Seuls les **dossiers complets** sont recevables.

Notre chargée de relation entreprise pourra vous accompagner dans votre **recherche d'employeur**.

Le contrat d'apprentissage devra être précédé d'un **stage de 15 jours**.

L'inscription définitive à la formation dépend de la signature d'un **contrat d'apprentissage**.

Délais d'accès à la formation : d'une semaine après réception du dossier de candidature, **jusqu'au 31 décembre**.

Nombre de places disponibles : 24

TARIFS

Gratuité en apprentissage (selon tarif officiel en vigueur)

	<i>Montant de la prestation (Net de taxe)</i>	<i>Montant du niveau de prise en charge - OPCO</i>	<i>Reste à charge éventuel de l'entreprise.</i>
<i>1ère année exécution du contrat</i>	8 410 €	8 410 €	0€
<i>2ème année exécution du contrat</i>	8 410 €	8 410 €	0€

MÉTHODES MOBILISÉES

Approche pédagogique :

Alternance formation et périodes en entreprises.

- Accueil des apprentis(es) et des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Cours présentiels et magistraux.
- Travaux pratiques.
- Quizz interactifs.
- Travaux de groupes.

Moyens techniques :

- Salles de cours, vidéo projecteur, laboratoire, légumerie, fromagerie, etc...
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Profil des formateurs :

- Nos formateurs sont issus du monde professionnel et diplômés dans les domaines enseignés.

Modules	Année 1 – Nombre d’heures	Année 2 – Nombre d’heures
S’inscrire dans le monde d’aujourd’hui	60h	60h
Construire son projet personnel et professionnel	85h	85h
Communiquer dans des situations variées	51h	51h
Gérer un espace de vente physique ou virtuel	79h	79h
Optimiser la gestion de l’information des processus technico-commerciaux	51h	51h
Manager une équipe commerciale	51h	51h
Développer une politique commerciale	94h	94h
Assurer la relation client ou fournisseur	94h	94h
Italien	35h	35h
<i>Total</i>	600h	600h

PROGRAMME

Le programme de formation est axé sur :

- **3 capacités générales :**
 - Module 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui
 - Module 2 : Construire son projet personnel et professionnel
 - Module 3 : Communiquer dans des situations variées

- **5 capacités professionnelles :**
 - Module 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel
 - Module 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux
 - Module 6 : Manager une équipe commerciale
 - Module 7 : Développer une politique commerciale
 - Module 8 : Assurer la relation client ou fournisseur

- **L'option LV2 italien est obligatoire.**

<p>Module 1</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>Module 2</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • S'engager dans un monde de vie actif et solidaire • S'insérer dans un environnement professionnel • S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers • Conduire un projet
<p>Module 3</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public • Communiquer en langue étrangère (anglais) • Communiquer avec des moyens adaptés
<p>Module 4</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • -Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique 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
<p>Module 5</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • -Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales • -Organiser la relation digitale • -Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques
<p>Module 6</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • -Optimiser l'activité de l'équipe • -Gérer une situation à enjeu particulier • -Professionaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international
<p>Module 7</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • -Développer l'activité commerciale de l'entreprise • -Opérationnaliser les orientations stratégiques • -Optimiser la relation fournisseurs • -Elaborer un plan de prospection clients
<p>Module 8</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • -Préparer la négociation technico-commerciale • -Réaliser une négociation technico-commerciale • -Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat
<p>Module 9</p>	<p>Ce bloc vise à :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel

MODALITES D'EVALUATION

- **Evaluation diagnostique** au début de la formation.
- **Evaluation formative** (attestations de présence, QCM, cas pratiques, exercices d'application, devoirs sur table, livrets de suivi, contrôle des connaissances, etc...).
- **Evaluation certificative** : Validation des blocs de compétence par l'examen national en épreuves ponctuelles terminales (EPT) et en contrôle en cours de formation (CCF).

Tableau des épreuves terminales (examen national)

Épreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
Module 1 : S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	M1	1	1 Epreuve ponctuelle écrite	4 heures
Module 2 : Construire son projet personnel et professionnel	M2	1	4 CCF pratique, oral et écrit	
Module 3 : Communiquer dans des situations variées	M3	1	3 CCF pratique, oral et écrit	
Module 4 : Gérer un espace de vente physique ou virtuel	M4	1	5 CCF pratique, oral et écrit	
Module 5 : Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	M5	1	3 CCF écrit et oral	
Module 6 : Manager une équipe commerciale	M6	1	3 CCF pratique et oral avec support écrit	
Module 7 : Développer une politique commerciale	M7	1	1 Epreuve ponctuelle orale avec support	20 mn
Module 8 : Assurer la relation client ou fournisseur	M8	1	1 Epreuve ponctuelle orale avec support	35 mn
Module 9 : LV2 italien	E. opt	>10	1 CCF oral et écrit	

ÉQUIVALENCES OU PASSERELLES

Les candidats titulaires d'un BTS d'une autre spécialité, d'un DUT ou d'un diplôme national de niveau 6 ou supérieur seront, à leur demande, dispensés d'évaluation des 3 modules du tronc commun.

Les personnes ayant déjà passées un diplôme dans le domaine sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier le parcours et les modules déjà acquis.

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Poursuite d'études :

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle.

Exemple(s) de formation(s) :

- Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires
- Licence pro mention technico-commercial
- Classe préparatoire ATS métiers de l'horticulture et du paysage

Insertion professionnelle :

Responsable de cave/caviste

Spécialiste des vins, bières et spiritueux, le caviste conseille les clients, sélectionne les produits et assure leur mise en valeur dans son point de vente. Il organise des dégustations et veille à la gestion des stocks et des approvisionnements.

Commercial en vins, bières et spiritueux

Le commercial itinérant ou sédentaire prospecte et développe un portefeuille de clients professionnels (cavistes, restaurants, grande distribution). Il négocie les contrats, assure la relation client et participe à la promotion des produits.

Chef de secteur en grande distribution

Intermédiaire entre les producteurs et les distributeurs, le chef de secteur gère l'implantation des produits en magasin, négocie les référencements et met en place des opérations promotionnelles pour dynamiser les ventes.

Responsable marketing et communication

Dans une entreprise viticole, une brasserie ou une maison de spiritueux, il élabore des stratégies de communication, développe l'image de marque et met en place des campagnes publicitaires, notamment via le digital et les réseaux sociaux.

Agent export en vins et spiritueux

Spécialiste du commerce international, il développe les ventes à l'étranger, adapte l'offre aux marchés locaux et gère les aspects logistiques et réglementaires liés à l'exportation des boissons alcoolisées.

Type d'emplois accessibles :

- Technico-commercial en agriculture sur des postes de commerciaux itinérants
- Responsable de rayon produit frais ou hors produits frais sur des postes de commerciaux sédentaires.
- Agent commercial
- Assistant commercial
- Assistant chef de produit
- Attaché commercial en matériel agricole
- Courtier en vin,
- Responsable caveau

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour les candidats dont la situation le nécessite, notre référent handicap est disponible pour envisager les possibilités d'aménagement de la formation et/ou de la certification à travers un projet personnalisé de formation.

Tina SOSTER. Email : tina.soster@cneap.fr

CHIFFRES CLÉS

Conformément au respect de l'article L. 6111-8 du Code du travail, nous communiquerons chaque année : le taux d'obtention de la certification, le taux de poursuite des études, le taux d'interruption en cours de formation, le taux de rupture des contrats d'apprentissage, le taux d'insertion professionnelle à la suite des formations dispensées, la valeur ajoutée de l'établissement. A ces indicateurs, viendront s'ajouter : le nombre de participants, le taux de satisfaction.

BTSa TC VBS Ouverture en 2022	2022-2024	Variation
Nombre de participants	4	XX
Nombre de participants présenté à l'examen	4	XX
Taux d'obtention de l'examen	75%	XX
Taux de satisfaction	XX	XX
Taux de poursuite des études (Chiffre CFA Fontlongue)	XX	XX
Taux national de poursuite des études (Chiffre Inserjeune).	48%	XX
Taux de rupture des contrats d'apprentissage (Chiffre CFA Fontlongue)	XX	XX
Taux de rupture des contrats d'apprentissage (Chiffre Inserjeune)	32%	XX
Taux d'interruption en cours de formation (Chiffre CFA Fontlongue)	XX	XX
Taux d'insertion professionnelle dans les six mois (tout type d'emploi salarié) (Chiffre CFA Fontlongue)	XX	XX
Taux national d'insertion professionnelle dans les six mois. (Tout type d'emploi salarié) (Chiffre Inserjeune)	70%	XX
Taux d'insertion professionnelle dans le métier (Chiffre CFA Fontlongue)	XX	XX
Taux d'insertion professionnelle dans le métier (Chiffres Fiche RNCP 38653)	XX	XX
Valeur ajoutée de l'établissement	XX	XX

LIENS UTILES

Fiche RNCP 36003 Active France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/>

Date d'échéance : 31/08/2027

PRESENTATION UFA PROVENCE VERTE



L'UFA Provence Verte dépend du CFA Provence. Il est intégré au sein du Campus Provence Verte dans le 83.

Campus Provence Verte
125 Chemin du Prugnon
83 470 St Maximin la Ste Baume
04 94 86 52 93
st-maximin@cneap.fr

CONTACTS

PRESENTATION CFA PROVENCE



Le CFA Provence regroupe 4 unités de formation par apprentissage situées dans le 05, le 13, le 83 et le 84.

Dans le 13 : UFA Fontlongue,
Dans le 83 : UFA St Maximin,
Dans le 84 : UFA Valréas
Dans le 05 : UFA Poutrain

CONTACTS

Email : contact.cfaprovence@gmail.com

CFA Provence – Traverse Théodore Aubanel – 13140 Miramas.