Niveau 5 | Sur **2** ans | **Apprentissage**

(BTSa TC) Technico-Commercial Spécialité :

-Vins, Bières et Spiritueux

-Alimentation et Boissons

Formation disponible sur **St Maximin la Ste Baume (83470)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Objectif de la formation**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **COMPETENCE COMMUNE :** | | **COMPETENCE SPECIFIQUE :** | | | **COMMUNICATION ET REACTION EN SITUATION PROFESSIONNELLE** | Instaurer un bon niveau de communication et de dialogue avec ses interlocuteurs immédiats pour créer les conditions favorables de sa contribution à l’atteinte des objectifs de l’entreprise. | **SECTEUR :**  **Vins, Bières et Spritueux /**  **Alimentation et Boissons** | **Vins, bières et Spiritueux :** Exercer son activité dans diverses structures telles que producteur, indépendant, coopérative, domaine ... Comprendre la préparation de la prospection, la prise de rendez-vous, le suivi des ventes réalisées, la commercialisation ainsi que le démarchage clientèle.  **Alimentation et Boissons :** Contribuer au développement des ventes dans le respect de l’application de la politique commerciale. Apporter des conseils, des services ainsi que le suivi auprès de la clientèle. Organiser des animations et des évènements promotionnels dans les entreprises du commerce. | | **ORGANISATION DU TRAVAIL** | Préparer pour chaque activité les conditions matérielles nécessaires à l’enchaînement des tâches, pour rationaliser le travail et atteindre, autant que possible, le résultat recherché. | **MANAGER une équipe commerciale** | Optimiser l’activité de l’équipe, gérer une situation à enjeu particulier et professionnaliser l’équipe dans la relation technico-commerciale à l’international. | | **AUTONOMIE RESPONSABLILITE** | Travailler sous la responsabilité directe de l’encadrement (Responsable de secteur, Chef d’entreprise, Chef d’équipe) | **OUTILS TECHNIQUES** | Assurer le développement de l’entreprise l’entretien clientèle, les achats ainsi que la vente des produits grâce aux outils bureautiques de la fonction commerciale. Développer le e-commerce. | |

**Objectifs pédagogiques**

* S’inscrire dans le monde d’aujourd’hui.
* Construire son projet personnel et professionnel.
* Communiquer dans des situations et des contextes variés.
* Gérer un espace de vente physique ou virtuel.
* Optimiser la gestion de l’information des processus technico-commerciaux.
* Manager une équipe commerciale.
* Développer une politique commerciale.
* Assurer la relation client ou fournisseur.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PRÉREQUIS** | * Avoir moins de 30 ans * Bac | **PUBLICS CONCERNES** | Toutes personnes titulaires d’un diplôme de niveau 4, souhaitant acquérir des compétences dans le domaine du commerce. |
| **DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D’ORGANISATION** | Formation en 2 ans.   * 17 semaines en centre de formation/an * 30 semaines en milieu professionnel/an * 5 semaines de congé payés/an | **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP** | Les personnes atteintes de handicap et souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d’étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. |
| **LIEU DE FORMATION** | Campus Provence Verte  UFA Provence Verte  125 chemin du Prugnon  83 470 St Maximin la Ste Baume |
| **FINANCEMENT** | * Formation prise en charge par l’OPCO. * Salaire payé par l’entreprise. | **MODALITE ET DELAI D’ACCES** | * Demande d’inscription de mars à septembre, sur entretien. * Aide à la recherche d’entreprise pour le contrat d’apprentissage. |

**Contenu de la formation**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Module | Matières | Heure par semaine | Total sur 1 an | Total sur 2 ans | Formateur |
| M1 | ESC et lettres modernes | 2 | 34 | 68 | ROBERT Lise-Marie |
| SESG général | 1,5 | 25,5 | 51 | ROBERT Lise-Marie |
| M2 | EPS | 2 | 34 | 68 | SILVESTRI Stéphane |
| Accompagnement perso et pro | 1,5 | 25,5 | 51 | ROBERT Lise-Marie |
| EIL | 1,5 | 25,5 | 51 | CARTIER Alexandra |
| M3 | Documentation, TIM et cult. num. | 1,5 | 25,5 | 51 | VIOLETTE Emmanuel |
| Anglais perso | 1,5 | 25,5 | 51 | DELBASSE Sonia |
| M1, M4 et inter. | Mathématiques | 1,5 | 25,5 | 51 | LORRAIN Alexandre |
| M4 | SESG | 2,5 | 42,5 | 85 | WALASEK Simon |
| SESG commercial | 2 | 34 | 68 | WALASEK Simon |
| M5 | SESG commercial et TIM | 1,5 | 25,5 | 51 | CARTIER Alexandra |
| M6 | SESG commercial | 2 | 34 | 68 | WALASEK Simon |
| Anglais pro | 1 | 17 | 34 | DELBASSE Sonia |
| M7 | SESG commercial | 2 | 34 | 68 | WALASEK Simon |
| Technique VBS | 3,5 | 59,5 | 119 | WALASEK Simon |
| M8 | SESG commecial | 2 | 34 | 68 | CARTIER Alexandra |
| Technique VBS | 3,5 | 59,5 | 119 | WALASEK Simon |
| M9 | LV2 italien | 2 | 34 | 68 | FOURNIER Antoine |

**Moyens et méthodes pédagogiques**

Alternance formation et périodes en entreprise

Alternance de cours théoriques et d’exercices pratiques en présence de formateurs et de professionnels.

**Moyens techniques**

Salle de cours, vidéo projecteur, laboratoire, légumerie, cave pédagogique, point de vente, partenaires commerciaux...

**Profil des formateurs**

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

|  |  |
| --- | --- |
| **Modalités  D’évaluation** | Diplôme en Contrôle en Cours de Formation (CCF) et 3 Epreuves Ponctuelles Terminales (EPT). |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Epreuves | Capacités | Modalité |
| E1 | S’inscrire dans le monde d’aujourd’hui | EPT |
| E2 | Construire son projet personnel et professionnel | CCF |
| E3 | Communiquer dans des situations et des contextes variés | CCF |
| E4 | Gérer un espace de vente physique ou virtuel | CCF |
| E5 | Optimiser la gestion de l’information des processus technico-commerciaux | CCF |
| E6 | Manager une équipe commerciale | CCF |
| E7 | Développer une politique commerciale | EPT |
| E8 | Assurer la relation client ou fournisseur | EPT |
| Option | Communiquer dans une 2e langue étrangère dans un contexte professionnel | CCF |

**Equivalences et passerelles**

Les personnes ayant déjà passé un diplôme dans le domaine sont invitées à nous contacter directement, afin d’étudier les blocs de compétences déjà acquis et de proposer une adaptation du parcours. Il est possible d’adapter le parcours en fonction de la date d’entrée en formation.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre de participants** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** | **Nombre de participants présenté à l’examen** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** |
| 17 | 16 | -1 |  |  |  |
| **Taux d’obtention à l’examen** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** | **Taux de satisfaction** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** |
| 75% |  | 75% |  |  |  |
| **Taux de poursuite d’étude** *UFA Provence Verte\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** | **Taux de national de poursuite d’étude** *inserjeunes\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** |
| 5,88% | 6,25% | 0,37 |  | 48% | 48% |
| **Taux de rupture de contrat** *UFA PV\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** | **Taux de rupture de contrat national** *inserjeunes\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** |
| 23,53% | 18,75% | -4,78% |  | 32% | 32% |
| **Taux d’interruption de parcours** *UFA PV\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** | **Taux d’insertion dans le métier visé** *UFA PV\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** |
| 17,65% | 12,5% | -5,15 |  |  |  |
| **Taux d’insertion professionnelle dans les 6 mois** *UFA PV\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** | **Taux d’insertion professionnelle national** *inserjeunes\** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** |
|  |  |  |  | 70% | 70% |
| **Valeur ajoutée de l’établissement** | **2023-2024** | **2024-2025** | **2023-2025** |
|  |  |  |

**Fiche RNCP 36003 sur le site de France Compétences** [**https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/**](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36003/)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Suite de parcours et débouchés**  Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie | | |
| **POURSUITE D’ETUDES** | * Diplôme : **Licence Pro mention commercialisation des produits alimentaires** (niveau 6) * Diplôme: **Licence Pro mention technico-commercial** (niveau 6) * Diplôme : **Classe préparatoire ATS biologie** (niveau 6) | |
| **EMPLOIS  POSSIBLES** | * Responsable de rayon * Manager de rayon * Technico-commercial sédentaire ou itinérant | * Responsable de secteur * Chef de ventes * Responsable commercial |

