



BREVET de TECHNICIEN SUPERIEUR AGRICOLE Technico-Commercial en Vins et Spiritueux (B.T.S.A. – TC-VS)



**En
Formation continue**

Durée

1340 heures en centre sur 2 ans. (38 semaines réparties selon un calendrier d'alternance. Stage pratique de 66 semaines en entreprise)

Dates

Juillet à juin

Horaires

8h30-12h00 & 13h30-17h00

Lieu

UFA d'Orange
2260 route du grès
84100 ORANGE

Mode de financement et tarif

Nous contacter.

Campus Provence-Ventoux CFPPA

310 chemin de l'Hermitage
84200 CARPENTRAS

Tél. 04 90 60 80 90
cfppa.carpentras@educagri.fr
<https://www.epl.carpentras.educagri.fr>
<https://cfppaprovenceventoux.fr>

Consulter nos indicateurs de résultat sur
notre site internet.

Le travail et les métiers

Le technico-commercial en vins et spiritueux peut occuper des postes de chef des ventes, de négociant, de courtier, de responsable commercial en cave coopérative ou particulière, de chef de rayon, de responsable de magasin, d'animateur de vente...

Il intervient dans les différentes phases des relations technico-commerciales, de l'analyse du besoin à la mise en œuvre et au contrôle de la solution proposée avec une double compétence.

Il apporte son expertise dans l'aide à la décision, il gère, régule, achète, vend, conseille, oriente, manage des équipes dans un esprit prospectif et innovant.

Il est aussi un interlocuteur de valeur en ce qui concerne la dynamisation et l'organisation de la filière professionnelle à laquelle son secteur d'activité est rattaché.

Le diplôme permet d'entrer directement dans la vie active en devenant salarié à poste à responsabilité ou chef d'entreprise.

Il peut permettre également de poursuivre des études nécessitant un BTS (licence professionnelle ou concours pour les écoles d'ingénieur par exemple).

Les objectifs pédagogiques

- C1. S'exprimer, communiquer et comprendre le monde
- C2. Communiquer dans une langue étrangère en mobilisant ses savoirs langagiers et culturels.
- C3. Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser
- C4. Mettre en oeuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données
- C5. Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation
- C6. Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial
- C7. Participer à la démarche marketing de l'entreprise
- C8. Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel
- C9. Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales
- C10. Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur technico-commercial pour faire face à une situation professionnelle.

Public concerné et modes de financement

Demandeur d'emploi, salarié ou personne en reconversion professionnelle

Modes de financement : en Contrat de Professionnalisation, CPF-PTF (Compte Personnel de Formation de Projet de Transition Professionnelle) ; Plan de Développement des Compétences ; CPF.

Les prérequis

Entretien de motivation.

Les conditions d'entrée

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4.

Les modalités pédagogiques

Cours magistral. Travail de groupe.

Contact : Frédéric HERRADA 04 90 51 48 19
frederic.herrada@educagri.fr

Le CFPPA Provence-Ventoux est particulièrement sensible à l'intégration des personnes en situation de handicap. Notre référent handicap se tient à votre disposition pour étudier les possibilités de compensation, d'aménagement, en fonction de votre situation.
Vous pouvez contacter Mme Armelle PERRI : armelle.perri@educagri.fr

Le contenu de la formation

Module	Objectif
M 11 - Accompagnement au projet personnel et professionnel	1 : Se situer dans la formation afin d'en être acteur et auteur 2 : Approfondir la connaissance de soi, repérer ses compétences pour évaluer ses potentialités 3 : Analyser les exigences et opportunités du monde professionnel pour s'y insérer 4 : Se situer et évaluer la faisabilité des différents choix envisagés
M 21 - Organisation économique, sociale et juridique	1 : Appréhender les démarches et méthodes des sciences sociales 2 : Analyser le fonctionnement de l'économie 3 : Relier dynamique économique et changement social. 4 : Identifier les enjeux et les défis associés à la mondialisation. 5 : Identifier et analyser les modes de régulation
M22 - Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation	1 : Répondre à un besoin d'information 2 : Améliorer sa capacité d'expression orale et écrite 3 : Améliorer sa capacité de communication dans des situations d'interaction 4 : Développer son autonomie, sa capacité d'organisation et de communication dans le cadre d'une démarche de projet
M 23 – Langue vivante	1 : Comprendre un ou plusieurs locuteurs (interaction) s'exprimant dans une langue orale standard, « en direct » ou enregistrée, sur des sujets familiers ou non, se rencontrant dans la vie personnelle, sociale ou professionnelle 2 : Communiquer oralement en continu : présenter, expliquer, développer, résumer, rendre compte, commenter. 3 : Communiquer oralement en interaction : avec un degré de spontanéité et d'aisance qui rende possible une interaction normale avec un locuteur natif et participer activement à une conversation dans des situations familiales, présenter et défendre ses opinions. 4 : Lire avec un grand degré d'autonomie des textes de tous ordres. 5 : Ecrire des textes clairs et détaillés sur une gamme étendue de sujets relatifs aux domaines d'intérêt de l'étudiant (professionnel ou non).
M 31 – Éducation physique et sportive	1 : Accéder au patrimoine culturel constitué par la diversité des activités physiques, sportives, artistiques et de développement de soi ainsi qu'à certaines de leurs formes sociales de pratique, 2 : Développer et mobiliser ses ressources pour s'engager dans les apprentissages, enrichir sa motricité, la rendre efficace et favoriser la réussite, 3 : Rechercher l'acquisition de compétences et de connaissances nécessaires pour gérer sa vie physique et sociale, entretenir sa santé tout au long de la vie, développer l'image et l'estime de soi pour savoir construire sa relation aux autres, 4 : S'engager dans une voie de spécialisation par l'approfondissement de la pratique d'activités choisies.
M 42 – Technologies de l'information et du multimédia	1 : S'adapter aux évolutions des TIC 2 : Analyser et concevoir des documents et applications dans des domaines variés, et notamment en relation avec le domaine professionnel de l'option du BTS 3 : Savoir communiquer en utilisant les TIC 4 : Utiliser des outils d'analyse et de traitement des données
M 41 – Traitement de données	1 : Utiliser les notions de statistique en vue d'une modélisation a priori. 2 : Utiliser les notions de statistique et de probabilités en vue d'une estimation et d'une prise de décision. 3 : Acquérir des outils mathématiques nécessaires à l'analyse de données économiques.
M 51 – Economie d'entreprise	1 : Identifier et distinguer les différents types d'entreprise. 2 : Identifier les statuts et les étapes juridiques de la vie des entreprises. 3 : Situer son activité dans les orientations stratégiques de l'entreprise. 4 : Identifier le processus décisionnel et les styles de direction. 5 : Identifier les structures d'entreprise et leurs caractéristiques. 6 : Participer à la mobilisation des ressources humaines. 7 : Animer une équipe commerciale.
M 52 – Gestion	1 : Assurer la gestion de l'activité commerciale. 2 : Utiliser des outils de gestion nécessaires à l'activité commerciale. 3 : Mettre en oeuvre la gestion prévisionnelle.
M 53 – Mercatique	1 : Maîtriser les fondements et la démarche mercatique. 2 : Acquérir et utiliser les outils de recherche d'information commerciale. 3 : Mettre en oeuvre le plan de marchéage. 4 : Identifier les politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation de point de vente.
M 54 – Relation Commerciale	1 : Définir le cadre de la relation commerciale. 2 : S'intégrer dans l'équipe de vente. 3 : Analyser les étapes de la négociation commerciale. 4 : Conduire une négociation. 5 : Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale. 6 : Utiliser les logiciels appropriés au champ professionnel pour optimiser la relation commerciale.
M 55 – Economie et techniques commerciales en lien avec le champ professionnel	1 : Analyser l'organisation des filières du champ professionnel, les acteurs et leurs inter-relations en lien avec les dynamiques territoriales. 2 : Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales. 3 : Analyser les enjeux des politiques qualité de l'entreprise. 4 : Animer et gérer un espace commercial.
M 56 – Projet commercial et actions professionnelles	1 : Mettre en oeuvre une méthodologie de conduite d'actions et de projets. 2 : Réaliser un projet et des actions. 3 : Evaluer son projet et ses actions.
M 57 – Champ professionnel	1 : Présenter les produits du champ professionnel. 2 : Analyser différents modes de production. 3 : Analyser des processus de production. 4 : Présenter les critères de qualité.
M 58 – Langue vivante technico-commerciale	communiquer dans des situations professionnelles de négociation vente avec un degré de spontanéité et d'aisance qui rende possible une interaction avec un locuteur qu'il soit natif ou pas

Evaluations

L'examen se passe pour moitié en CCF et pour moitié en épreuve terminale nationale. Il est nécessaire d'avoir au moins 10 de moyenne générale à l'examen et 9 de moyenne générale aux épreuves terminales pour obtenir le diplôme. (Des dispenses de modules et d'épreuves sont possibles selon le niveau initial du stagiaire).

La validation de la formation

Le candidat se verra attribuer un diplôme du Ministère de l'agriculture et de l'alimentation de niveau 5 (Fiche RNCP n° 36003).