

BTSA Technico-Commercial en Vins, Bières et Spiritueux

Contexte de l'action

- Formation en 2 ans après le bac.
- Action de formation initiale, par apprentissage ou en contrat de professionnalisation.
- Formation de niveau 5.

Public concerné

- Titulaire d'un bac.
- Pas de cursus type, tous les dossiers sont étudiés.

Pré-requis et modalités d'accès

- Avoir un diplôme de niveau 4 (bac)
- Entretien de positionnement obligatoire avant l'entrée en formation.

Effectif

- Nombre : minimum 12, maximum 35
- Formation accessible à toute personne en situation de handicap. L'entretien déterminera l'accessibilité de la formation.
- Référente handicap : Amel JARRY - a.jarry@mfr-vayres.fr

Durée, dates, délais d'accès

- 40 semaines de formation à la MFR.
- 40 semaines minimum de formation en entreprise.
- Début de formation en septembre.
- Alternance entre 1 à 3 semaines à la MFR et 2 à 7 semaines en entreprise.
- Inscription sur *Parcoursup* dès janvier.

CONSEILS ESSENTIELS :

Rencontrez notre équipe à l'occasion d'un rendez-vous individuel, d'une journée portes ouvertes, d'un salon, dans nos locaux ou à distance.

Bénéficiez de l'accompagnement de la MFR de Vayres dans votre recherche d'entreprise que ce soit pour trouver un stage ou un contrat d'alternance.

Dossier de candidature disponible sur www.mfr-vayres.fr

Vos principales missions

Développer et gérer des activités commerciales, participer aux achats et ventes de produits. Gérer un espace de vente physique ou virtuel, organiser la relation clients. Animer une dégustation de vins, bières, spiritueux. Votre activité se déroule chez un producteur, indépendant ou coopératif (domaine viticole, brasserie, distillerie...), chez un négociant, en magasin spécialisé, en commerce de gros ou en grande surface.

Statuts et coûts

- **Apprentissage ou Contrat de professionnalisation** : contrat de 2 ans. Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO de l'entreprise.
- **Formation initiale** : Elève de l'enseignement agricole, droit aux bourses du Ministère de l'Agriculture. Frais pédagogiques à la charge de l'apprenant.

Frais d'hébergement, de restauration, et de déplacement à la charge de l'apprenant (*tout statut*).

Tarifs disponibles sur www.mfr-vayres.fr

ÉVALUATIONS DES ACQUIS

En cours de formation

- Des évaluations formatives sont organisées tout au long de la formation pour mesurer la progression de l'apprenant.
- Un conseil de classe se réunit par semestre pour faire un bilan intermédiaire.
- Un carnet de compétences permet à l'apprenant et au maître de stage de mesurer l'évolution des compétences.

Certification finale

- Formation appartenant au ministère de l'Agriculture soumise à un référentiel de formation national.
- Les évaluations des capacités se font par semestre en ECCF (Evaluation Certificative en Cours de Formation). Huit épreuves obligatoires permettent de vérifier l'atteinte des capacités.

Diplôme délivré

- BTSA Technico-Commercial (RNCP36003).

Taux de réussite et d'insertion professionnelle disponible sur www.mfr-vayres.fr

En deux ans, l'étudiant construit ses compétences et son propre parcours professionnel grâce aux différents stages. Il est véritablement acteur de son avenir !

Renseignements

Karine REYREL, Nicolas BIBEYRAN
05 57 74 85 30
btstc@mfr-vayres.fr



CONTENU DE LA FORMATION

Domaine Professionnel

- 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

Domaine Général

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui (culture générale, culture socio-économique, argumentation et expression)
- Construire son projet personnel et professionnel (EPS, accompagnement au projet personnel et professionnel, EIL, conduite de projet)
- Communiquer dans des situations et des contextes variés (techniques de communication, documentation, anglais)

En alternant périodes de stages et périodes de cours, vous allez

- Acquérir une attitude professionnelle et développer votre réseau
- Connaître les produits de la filière
- Pratiquer des techniques commerciales : marketing B2B / B2C, négociation
- Découvrir la filière vins, bières et spiritueux
- Découvrir les foires aux vins en cave ou en grande distribution
- Appliquer vos compétences commerciales à l'international (en formation initiale, 2 mois de stage réalisables à l'International en entreprise du secteur vins, bières et spiritueux)

Suivi de l'action

- Un émargement est réalisé par l'apprenti à chaque séance de formation.
- Une enquête insertion à 6 mois et à 1 an est envoyée à chaque apprenti.

Evaluation de l'action

- A la fin de chaque session de formation, un bilan qualitatif est réalisé.
- Une enquête est envoyée en fin de formation aux apprentis et aux employeurs pour mesurer le niveau de satisfaction concernant l'accompagnement, les relations, la qualité de vie à la MFR, et la qualité de la formation.

Contenus et méthodes

- Alternance entre des périodes en milieu professionnel et des périodes à la MFR.
- **Equipements** : Salles de cours équipées de tableaux interactifs, salles informatiques, laboratoire, salle de dégustation, CDI, cave pédagogique.
- **Moyens pédagogiques** :
 - Cours théoriques (méthodes interrogatives et affirmatives).
 - Mises en situation spécifiques au métier.
 - Explicitation du vécu et mise en commun de pratiques.
 - Immersion professionnelle.
 - Accompagnement individualisé.
 - Interventions de professionnels et visites d'entreprises.
 - Voyage d'étude dans une région viticole.

Métiers et Poursuite d'études

Les titulaires du BTS Technico-Commercial en Vins, Bières et Spiritueux peuvent accéder aux métiers de :

- Caviste
- Agent commercial
- Chef de rayon en grande distribution
- Responsable commercial (import/export) en
 - Maisons de négoce
 - Exploitations viticoles
 - Caves coopératives

Par ailleurs, ils peuvent poursuivre leurs études vers une école de commerce, ou en **Licence Générale Commerce et Développement International**, ou en licence professionnelle en commerce du vin, avec spécialisation sur l'export, le digital.

Les + de la MFR de Vayres

- Spécialiste de la formation en alternance
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise d'accueil
- En entreprise, encadrement par un tuteur professionnel
- Internat, demi-pension ou externat
- Transport scolaire en bus quotidien depuis la gare de Libourne
- Un solide réseau d'entreprises partenaires
- Un réseau d'anciens étudiants
- Une école à taille humaine