



B.T.S.A.

Technico-Commercial

Option Vins et Spiritueux

Par alternance (Contrat d'apprentissage - Contrat de professionnalisation – Congé Individuel de Formation)

Je possède au moins un Bac ou j'ai échoué à l'examen mais j'ai suivi l'intégralité de la scolarité.

Je souhaite exercer un rôle de cadre impliqué dans des fonctions variées dans la filière viticole, me former en étant rémunéré, acquérir une véritable expérience professionnelle et être opérationnel à l'issue du cursus, me préparer à la vie active grâce à une formation en adéquation avec les besoins des entreprises du secteur.

Je vais suivre pendant deux ans une formation permettant d'acquérir un diplôme national, recherché par les professionnels de la filière, dans un établissement public habilité pour le contrôle continu en cours de formation, sous forme d'alternance de 20 puis 21 semaines par an en UFA et 32 puis 31 semaines par an en entreprise, rencontrer de nombreux professionnels : Forum de l'installation, INAO, FranceAgriMer, Douanes, DGCCRF, Fédération des caves coopératives, vigneron indépendants, négoce, courtage, intervenants extérieur en lien avec la filière, Vinisud, SITEVI, Visite de domaine, Etude terroir...

Je vais bénéficier des plus de la formation :

- Module œnotourisme
- Voyage découverte d'un vignoble
- Formation pluridisciplinaire
- Suivi et soutien individuel personnalisé en UFA et en entreprise
- Accompagnement au projet personnel et professionnel
- Accompagnement renforcé pour la préparation à l'examen

Après ma réussite à l'examen, je pourrai exercer divers métiers tels que technico-commercial spécialisé sur plusieurs produits, chef des ventes, négociant, courtier, responsable commercial en cave coopérative ou particulière, chef de rayon, responsable de magasin, animateur de vente...
 Je pourrai aussi poursuivre mes études en licence professionnelle

Secrétariat : **Agnès Blanchard** - Téléphone : 04-90-51-48-19 Fax : 04-90-51-48 23
 Adresse mail : agnes.blanchard@educagri.fr

Responsable UFA : **Frédéric Herrada**
 Adresse mail : frederic.herrada@educagri.fr

Coordonnatrice BTS A TCVS : **Véronique Barrot**
 Adresse mail : veronique.barrot@educagri.fr

Les horaires hebdomadaires

À titre indicatif

BTS1	BTS2	MODULES
2h	2h	M21 Organisation économique, sociale et juridique
5h	5h	M22 Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation
2h	2h	M23 Anglais
2h	2h	M31 EPS
2h	1h	M41 Traitements des données
2h	0h	M42 Technologies de l'information et du multimédia
2h	2h	M51 Economie d'entreprise
3h	0h	M52 Gestion
2h	3h	M53 Mercatique
2h	3h	M54 Relations commerciales
2h	3h	M55 Complément économique et commercial
1h	2h	M56 Projet Commercial et actions professionnelles
3h	4h	M57 Technologies Produits
2h	2h	M58 Anglais technico-commercial
1h	2h	M11 Accompagnement au projet personnel et professionnel - Ateliers méthodologiques, soutien scolaire
2h	2h	LV2 Espagnol

LE PROGRAMME 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 BTSA
	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 : Évaluer 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

LA DÉLIVRANCE DU DIPLÔME

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 aux épreuves terminales pour obtenir le diplôme.