

**B TSA** Technico-  
Commercial  
Alternance  
1 an

# Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico-Commercial " Vins, Bières et Spiritueux "



## Débouchés

Chargé de développement commercial  
dans les domaines viticoles  
VRP (Voyageur Représentant  
Placier exclusifs ou multicartes)  
Responsable commercial  
Chef de Rayon  
dans la Grande distribution  
et les magasins spécialisés  
Commercial  
dans les maisons de négoce  
ou les coopératives viticoles

## Conditions d'inscription Prérequis

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac+2
- Avoir signé un contrat d'apprentissage ou un contrat de professionnalisation
- Avoir passé un entretien avec l'équipe pédagogique
- Dossier de candidature

ENSEIGNEMENT AGRICOLE  
**L'AVENTURE  
DU VIVANT**  
RÉVÉLE TON TALENT

Membre du réseau  
LES  
**CAMPUS  
DU VIVANT**  
Bourgogne Franche-Comté

## Compétences visées

Maîtriser le pilotage de l'activité commerciale.

Acquérir les savoirs fondamentaux pour gérer un point de vente physique ou virtuel, accueillir et conseiller la clientèle, assurer la promotion des produits, manager une équipe, gérer les approvisionnements et les stocks.

Connaissance des produits : vins, bières et spiritueux.

## Durée de la formation et délai d'accès

Diplôme de niveau 5 préparé en alternance en 1 an avec une rentrée en septembre.

L'apprenti est salarié d'une entreprise et rémunéré sur toute la durée du contrat (entreprise et centre).

- 720 h en centre de formation (21 semaines)
- 887 h en entreprise (26 semaines + 5 semaines de congés payés)

Possibilité d'individualiser le parcours de formation en fonction des acquis.

## Profil

- Intérêt pour les produits vins, bières et spiritueux
- Goût pour la communication avec les clients
- Goût pour le travail seul ou en équipe
- Capacité d'adaptation
- Rigueur et autonomie

COMMERCE / VINS & SPIRITUEUX

### Objectifs du BTSA TC

Le titulaire du BTSA TC, diplôme de niveau 5, est amené à occuper un poste de responsable commercial, technico-commercial dans différentes structures.

#### Situations professionnelles significatives

##### Développement commercial

- Analyse des marchés amont et aval.
- Elaboration d'une stratégie commerciale.
- Mise en place d'opérations marketing.
- Développement d'un portefeuille clients.

##### Négociation commerciale

- Elaboration d'une stratégie de négociation.
- Conduite de l'entretien.
- Suivi des ventes et des achats.
- Conseils spécifiques liés aux produits.

##### Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel

- Organisation de l'espace de vente.
- Elaboration du plan de merchandising.
- Mise en place d'opérations promotionnelles
- Mise en place d'actions correctives.

##### Gestion de l'information technique, commerciale et des systèmes d'information

- Gestion informatisée du suivi des clients.
- Gestion informatisée des approvisionnements et des flux.
- Mise en place d'une logistique appropriée.
- Animation de la relation digitale.

##### Management de la force de vente

- Définition des objectifs de vente.
- Optimisation de l'activité de l'équipe.
- Accompagnement dans la professionnalisation des collaborateurs.
- Gestion des conflits

## Modalités d'évaluation

### /Capacités visées par le diplôme

La formation valide des blocs de compétences dissociables en contrôle en cours de formation et 2 épreuves terminales.

En cas d'échec à l'examen, le candidat conserve le bénéfice de ses notes supérieures ou égales à 10/20 pendant 3 ans.

#### Capacités professionnelles

##### C4 - Gérer un espace de vente physique ou virtuel

- C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel.
- C4.2 Animer l'espace de vente.
- C4.3 Fluidifier le parcours clients.
- C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente.
- C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle.

##### C5 - Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux

- C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales.
- C5.2 Organiser la relation digitale.
- C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques.

##### C6 - Manager une équipe commerciale

- C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe.
- C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier.
- C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international.

##### C7 - Développer une politique commerciale

- C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise.
- C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques.
- C7.3 Optimiser la relation fournisseurs.
- C7.4 Elaborer un plan de prospection clients.

##### C8 - Assurer la relation client ou fournisseur

- C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale.
- C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale.
- C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat.



Certificateur : Ministère de l'Agriculture

Code RNCP 36003

Date enregistrement : 01/09/2022

## Modalités pédagogiques

- Cours en présentiel
- Travaux pratiques
- Visites pédagogiques
- Interventions de professionnels

## Rémunération

L'apprenti perçoit un salaire versé par l'employeur qui dépend de son âge et de l'année de formation.

### ► Contrat d'apprentissage

CATEGORIE D'AGE	1 <sup>ère</sup> ANNEE	2 <sup>ème</sup> ANNEE	3 <sup>ème</sup> ANNEE
Avant 18 ans	27 % du SMIC	39 % du SMIC	55 % du SMIC
De 18 à 20 ans	43 % du SMIC	51 % du SMIC	67 % du SMIC
De 21 à 25 ans	53 % du SMIC	61 % du SMIC	78 % du SMIC
26 ans et +	100 % du SMIC	100 % du SMIC	100 % du SMIC

*Salaire selon les minima fixés par le décret en vigueur.*

*Les taux peuvent être plus élevés en fonction des conventions collectives.*

### ► Montant de l'aide

- 6 000 € versés la 1<sup>re</sup> année, quelque soit la durée du contrat.

## Financement de la formation

Pour les apprentis, la formation est prise en charge intégralement par l'OPCO du secteur (formation gratuite pour l'apprenti).

Pour les contrats de professionnalisation et tout autre financement, nous contacter.



## Poursuites d'études

Licences professionnelles

Autres formations  
post niveau 5



Etablissement en capacité  
d'accueillir des publics en  
situation de handicap.



Référent handicap :  
[cfa.beaune@educagri.fr](mailto:cfa.beaune@educagri.fr)



Indicateurs  
de performance



► Sur notre site :

<https://lavitibeaune.com/epl/cfppa-cfa/indicateurs-de-performance>

► En scannant le QR code

## Contacts & Renseignements



### **CENTRE DE FORMATION D'APPRENTIS (CFA)**

EPLEFPA de Beaune

Personne à contacter :  
**Secrétariat pédagogique**

☎ 00 33 (0)3 80 26 34 29

@ [cfa.beaune@educagri.fr](mailto:cfa.beaune@educagri.fr)

🖱 <http://www.lavitibeaune.com>

6, avenue du Parc  
BP 10215 - 21206 BEAUNE CEDEX



### **CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET DE PROMOTION AGRICOLE (CFPPA)**

EPLEFPA de Beaune

Personne à contacter :  
**Secrétariat pédagogique**

☎ 00 33 (0)3 80 24 79 95

@ [cfppa.beaune@educagri.fr](mailto:cfppa.beaune@educagri.fr)

🖱 <http://www.lavitibeaune.com>

4, avenue du Parc  
BP 10215 - 21206 BEAUNE CEDEX

## BEAUNE VITI AGRO CAMPUS ET SES SERVICES



### Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire

Administration chargée de la politique agricole, aquaculture, alimentaire et forestière.  
Il organise aussi l'enseignement et la recherche dans ces domaines.



Choisir l'enseignement agricole, c'est faire le choix de formations menant à des métiers tournés vers l'avenir et en lien avec les enjeux de notre société, tels que l'agroécologie, l'alimentation, l'environnement, les territoires, le développement durable ou encore l'énergie.

Mieux faire connaître l'étendue de ces métiers et les perspectives d'emplois qu'offrent ces filières, c'est l'enjeu de l'enseignement agricole.

Les missions de l'enseignement agricole :

- 1 - Assure une formation générale, technologique et professionnelle initiale et continue ;
- 2 - Participe à l'animation et au développement des territoires ;
- 3 - Contribue à l'insertion scolaire, sociale et professionnelle des jeunes et à l'insertion sociale et professionnelle des adultes ;
- 4 - Contribue aux activités de développement, d'expérimentation et d'innovation agricoles et agroalimentaires ;
- 5 - Participe à des actions de coopération internationale, notamment en favorisant les échanges et l'accueil d'élèves, apprentis, étudiants, stagiaires et enseignants.



L'Enseignement Agricole Public Bourgogne Franche-Comté, c'est également un réseau avec 17 établissements composés de 21 lycées (formation initiale scolaire), CFA (Centres de Formation d'Apprentis), CFPPA (Centre de Formation Professionnelle pour Adultes), Ateliers technologiques, 16 exploitations agricoles et 2 centres équestres répartis sur l'ensemble de la région, dans les départements de : Côte d'Or, Doubs, Jura, Nièvre, Haute-Saône, Saône-et-Loire, Yonne, Territoire de Belfort.



### BEAUNE VITI AGRO CAMPUS

Situé au cœur du centre historique de la ville de Beaune, l'EPLFPA « Beaune Viti Agro Campus », assure la formation des futurs viticulteurs et cadres de la filière vigne et vin depuis plus de 120 ans. Son domaine n'a fait que s'agrandir : il s'étend maintenant sur 23 ha dont 45% en culture BIO. Il comprend une vingtaine d'appellations différentes dont 40 % en premier cru. Les apprenants formés sur le domaine pédagogique et encadrés par les enseignants et professionnels du domaine participent aux travaux de la vigne, à l'élaboration des vins et à leur commercialisation.

La cuverie et la salle de dégustation inaugurées en 2017 sont des outils de formation ultra moderne répondant aux enjeux environnementaux et de production de la filière.

À cette mission pédagogique, s'ajoute une mission d'expérimentation conduite en lien avec la profession autour des enjeux actuels.

L'innovation technologique et la poursuite de la modernisation des installations sont inscrites dans la dynamique de l'établissement.

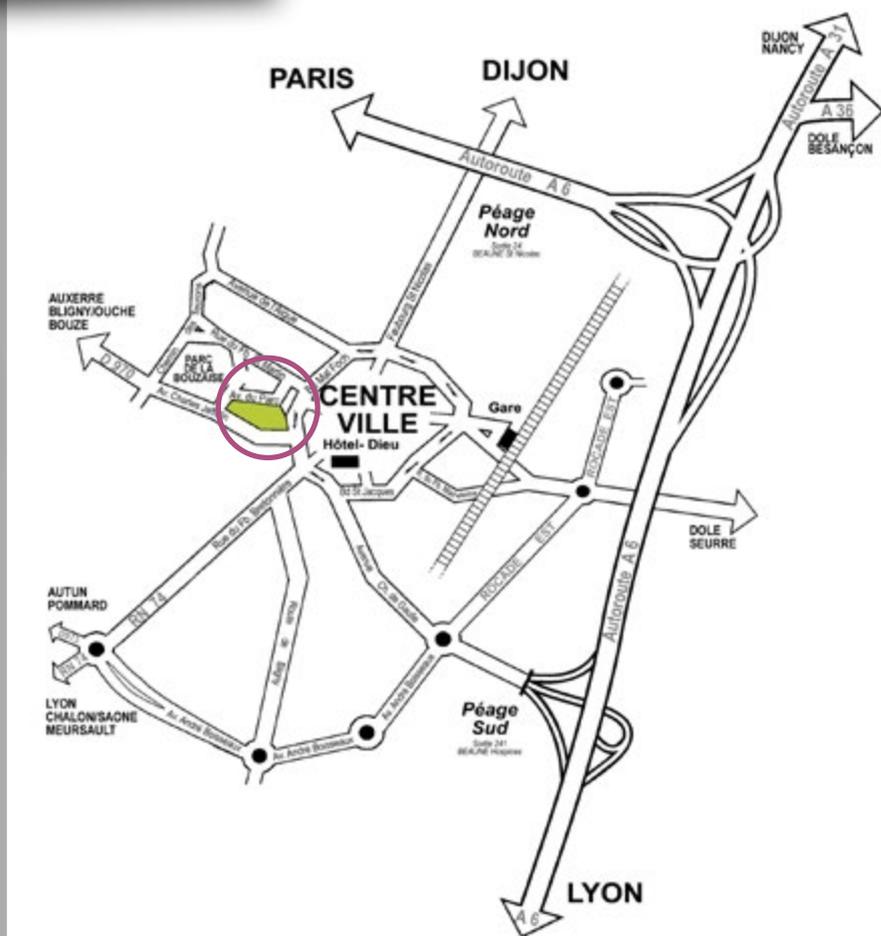
Notre établissement est également impliqué dans une démarche forte de coopération internationale pour le rayonnement de la viticulture bourguignonne aux côtés de nos partenaires.



## PLAN D'ACCES



BEAUNE  
**VITI** X **AGRO**  
CAMPUS



## L'HEBERGEMENT ET LA RESTAURATION

### 1 - L'hébergement

- Internat possible du lundi au vendredi midi avec la possibilité d'arriver le dimanche soir pour les apprentis mineurs en CAPa et BAC PRO.
- la semaine (4 nuits du lundi au vendredi) ou au mois en chambre simple pour les adultes.

### 2 - La restauration

- Demi-pension possible sous certaines conditions du lundi au vendredi midi.
- Possibilité de prendre les petits-déjeuners et dîners au self-service de l'EPL à l'aide d'une carte d'accès.

## LES PLATEAUX TECHNIQUES

- Centre de Ressources (CdR)
- Centre de Document et d'Information (CDI)
- Salle des simulateurs immersifs de conduite d'engins viticoles
- Terrain de conduite
- Domaine d'exploitation de 20 ha de vignes (Bourgogne Hautes-Côtes-de-Beaune, Côte-de-Beaune, Beaune blanc et rouge, Beaune 1er cru, Savigny-les-Beaune, Chorey-les-Beaune, Puligny-Montrachet)
- Cuvierie
- Caveau-vente au Domaine
- Ateliers de machinisme
- Salles de dégustation

## MOYENS D'ACCES A L'ETABLISSEMENT

### - Bus scolaires

Points d'arrêts :  
parking des Buttes - St Nicolas  
[www.beaunecotesetsud.com](http://www.beaunecotesetsud.com)

### - Côté et Bus

Le réseau de bus de l'agglomération  
<https://coteetbus.fr/113-horaires-lignes-urbaines.html>

### - Train

à 20 mn à pied en passant par le centre-ville  
<https://www.sncf.com/fr/gares/beaune/OCE87713545/departs-arrivees/gl/departs>

## ACCES HANDICAP

