



BTSA Technico-Commercial en vins et spiritueux

Codes diplôme	32321013	
Niveau de sortie	III	
Durée de la formation	1379 heures sur 2 ans	
Organisation pédagogique	Formation par la voie de l'Apprentissage Pédagogie de l'alternance Centre/Entreprise	
Lieu de formation		111, avenue du 8 mai 1945 07300 TOURNON s/s Rhône 04 75 07 14 50 www.vivaraisformation.com Contact accueil : Séverine MOURIN severine.muourin@cneap.fr

Objectifs

Obtenir un diplôme de niveau III délivré et reconnu par le Ministère de l'Agriculture
 Acquérir une double compétence : technique relative aux produits et commerciale
 Favoriser une meilleure insertion professionnelle dans le monde du travail grâce aux connaissances apprises mais également grâce aux compétences acquises lors de l'apprentissage.

Conditions de réussite

Une session d'examen en juin écrit et oral + CCF tout au long des 2 années de formation. Obtenir une moyenne au moins égale à 10/20.
 Contractualisation du parcours de formation, mise en œuvre de plans d'actions personnels, implication dans les situations de travail en entreprise et en centre de formation

Conditions générales d'entrée en formation

Pré-requis	<ul style="list-style-type: none"> ● Niveau d'entrée : Baccaauréat ou autre diplôme de niveau IV ● Age : être âgé de 15 à 26 ans. Pas de conditions d'âge pour toute personne en situation de handicap reconnu ou sportif de haut niveau. ● Etre sous statut Apprenti.e en Contrat d'Apprentissage (CDD ou CDI) ou à défaut sous statut Stagiaire de la formation professionnelle (Dispositif Tremplin vers l'apprentissage) ● Visite médecine du travail effectuée ou convocation ● Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance
Modalités d'inscription	<ul style="list-style-type: none"> ● Dossier de candidature à retirer auprès de Vivarais Formation / Parcoursup ● Attestation d'engagement de l'employeur ou Cerfa FA13 Contrat d'apprentissage ● Participation à la réunion d'information et/ou à un entretien de vérification des pré-requis ● Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
Individualisation du parcours	<ul style="list-style-type: none"> ● Positionnement : Bilan d'évaluation possible selon conditions fixées par le SAIA donnant lieu à dérogation sur la durée de la formation en fonction du parcours antérieur. ● Convention de complément de formation dans une tierce entreprise possible
Mixité public APP/FI/FC	NON
Type d'entreprises d'accueil	<ul style="list-style-type: none"> ● Un commerce spécialisé : caviste, épicerie fine, bar à vins, ... ● Une cave coopérative, un domaine viticole, Grande distribution, un grossiste, un négociant, une brasserie (production de bières) ou une distillerie, un grand groupe de vins et spiritueux

Inscription de la formation dans un parcours

Passerelles vers autre(s) diplôme(s)	Autres diplômes ou titres de niveau III secteur commerce
Obligation de diplôme pour exercer	NON
Suites de parcours possibles	Certificat de spécialisation, Licences professionnelles, Écoles de commerce.
Débouchés professionnels	Commercial itinérant, VRP, Technico-commercial, Chef de secteur, Caviste, Chef de rayons en grande distribution, Vendeur sédentaire, Responsable de magasins.

Contenus de formation		Répartition prévue en nombre d'heures		Evaluation
		1 ^{ère} année	2 ^{ème} année ou Formation en un an	
Enseignements généraux ou théoriques ou transversaux à toutes les disciplines	Disciplines du référentiel du diplôme ou du titre / modules d'enseignement (ECTS) (*)			CCF ou Epreuve finale Ecrit/Oral
	Mathématiques	59.5		2 CCF écrits
	Informatique	35		1 CCF écrit
	Expression	52.5	52.5	2 CCF oraux + épreuve terminale écrite
	Anglais	42	42	4 CCF (2 écrits et 2 oraux)
	Economie générale	63		1 CCF écrit + épreuve terminale écrite
	Comptabilité/Gestion	14	49	1 CCF écrit
	EPS	24.5	24.5	1 CCF pratique
	Sous total	290	168	
Enseignements professionnels ou spécifiques	Economie d'entreprise	14	49	
	Mercatique/stratégie d'entreprise/logistique	38.5	63	1 CCF écrit + épreuve terminale
	Relation commerciale	42	38.5	CCF en commun + épreuves terminales
	Merchandising		35	
	Viticulture	21	28	
	Géographie/Viticulture/analyse sensorielle	46	35 dont spiritueux	
	Chimie/Cœnologie/ qualité	21	38.5	
	Filière		14	
	Anglais professionnel	7	28	1 CCF oral
		Sous total	189.5	329
	pluri	80.5	31.5	
	Mil : Cœnotourisme	35	35	
	Procap (Projet Commercial Actions Professionnelles)	14	42	
	M11 accompagnement	24.5		
Total annuel		633.5	605.5	

Moyens techniques et humains

Equipements et matériels	<ul style="list-style-type: none"> ● Salles de cours équipées vidéo projection, Espace numérique, Salle d'examen pour les CCF... ● Plateau technique : Salle de dégustation pour les cours de géo-viticulture et travaux au laboratoire d'analyse de Tain Hermitage, Domaines viticoles et vignobles pour les vendanges, les travaux en vert, les plantations, ...
Equipe administrative et pédagogique	<ul style="list-style-type: none"> ● 1 référente administrative ● 1 service de vie scolaire ● 1 équipe pédagogique : formateurs sous autorisation DRAAF d'enseigner. Cours techniques assurés par des anciens professionnels ou doubles actifs.

Références

Taux de réussite des 3 dernières années	2017	2016	2015
	80%	95%	81%
Insertion professionnelle des 3 dernières années (Résultats à + 6 mois)	2017	2016	2015
	70%	70%	70%
	Global Vivarais	Global Vivarais	Global Vivarais



Les + de cette formation

- Visites d'entreprises : domaines, caves, cavistes, entreprise de fabrication de fûts, pépiniériste viticole, ...
- Rencontre d'agents commerciaux dans les vins.
- Participations à différentes animations en partenariat avec des associations ou entreprises
- Centre labellisé H+