

BTSA Technico Commercial

Vins, Bières & Spiritueux

Les Objectifs

- Acquérir une qualification professionnelle de niveau V
- Acquérir une compétence technique pour développer des argumentaires commerciaux efficaces (B2B / B2C)
- Acquérir des compétences linguistiques, culturelles et professionnelles dans un contexte de mondialisation des échanges.
- Pouvoir s'insérer facilement dans la vie professionnelle de la filière Vins et Spiritueux grâce à l'apprentissage



Lieu de formation

Institut de Richemont

12 route de l'ancien séminaire
16370 CHERVES-RICHEMONT
Tél 05 45 83 16 49

www.institut-richemont.fr
mfr.richemont@mfr.asso.fr



Formation en apprentissage

Formation professionnelle

Compétences développées

- Participer à l'élaboration et la mise en oeuvre de la stratégie commerciale
- Mise en place d'une communication interne, externe en multicanal
- S'intégrer dans une équipe de vente et l'animer
- Maîtriser tous les processus du cycle de la relation commerciale.
- Connaître l'environnement « Filière » du secteur des vins et spiritueux
- Être opérationnel sur les outils digitaux

Conditions d'admission / Prérequis

- Être titulaire du Baccalauréat ou d'une formation supérieure
- Inscription sur ParcoursSup ou directement à l'Institut de Richemont
- Entretien d'admission et de motivation
- Entrée en formation effective après l'obtention du contrat d'apprentissage
- Apprentissage : être âgé de 17 à 29 ans révolus sauf situation particulière

Tarifs

www.institut.richemont.fr



MFR
CULTIVONS LES RÉUSSITES



Établissement d'enseignement privé sous contrat d'association
avec le Ministère de l'Agriculture

LE CONTENU EN ALTERNANCE

EN ENTREPRISE

1940 heures

La formation par alternance associe les mises en situations professionnelles en entreprise et une formation à l'Institut sur 2 ans :

- Par période de 1 à 3 semaines en centre de formation et 2 à 3 semaines en entreprise
- 64 semaines en entreprise sur 2 ans (congés payés compris)
-

Dans des missions de :

- Réalisation de ventes, suivi et développement clientèle
- Administration des ventes, gestion de stocks, comptabilité douanière
- Merchandising, community management, relations Presse
- Négociations clients et fournisseurs

Formation rémunérée selon la législation en vigueur

Accompagnement projet

Enseignements communs :

- Ouverture sur le monde : compréhension des faits économiques sociaux et culturels ; information, communication et expression
- Organisation économique, sociale et juridique
- Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation
- Langue vivante
- EPS

Domaine Professionnel :

- Traitement de données et informatique : traitement de données / Technologie de l'information et du multimédia

A L'INSTITUT

1350 heures

- Connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel
- Économie d'entreprise
- Gestion
- Mercatique
- Relations commerciales
- Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel
- Projet commercial et actions professionnelles
- Langue Technico-Commerciale

Activités pluridisciplinaires du domaine professionnel

- Accords mets et Cognac

Conditions d'examen

- 50% Contrôle continu (CCF)
- 50% Epreuves terminales

Après la formation

Poursuite des études :

- Licences professionnelles (droit de la vigne et du vin, oenotourisme)
- Bachelor Cognac : production, distillation, management
- École d'ingénieurs, écoles de commerce
- Certificats de spécialisation

Vie active :

- Responsable commercial (sédentaire, nomade)
- Administrateur de ventes
- Caviste
- Chef de rayon GMS
- Responsable Logistique

“ Nos Plus ”



Accompagnement dans la méthodologie de recherche d'entreprises

Salle d'analyse sensorielle, vithèque, laboratoire au sein de l'Institut

Possibilité de partir en stage à l'international en fin de 1ère année

Réseau d'entreprises viti-vinicoles partenaires

Partenariat avec le Conservatoire du Vignoble Charentais

Partenariat avec Hennessy dans le cadre du «Viti-Campus»

Restauration sur place
Possibilité d'hébergement