

# BTSA Technico Commercial Vins & Spiritueux

## Les Objectifs

- 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](http://www.institut-richemont.fr)  
[mfr.richemont@mfr.asso.fr](mailto: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 (échanges de données informatisées, webmarketing)

## Conditions d'admission / Prérequis

- Être titulaire du Baccalauréat ou d'une formation supérieure
- Entretien d'admission et de motivation
- Inscription sur ParcoursSup ou directement à l'Institut de Richemont
- Entrée en formation effective après l'obtention du contrat d'apprentissage
- Être âgé de 17 à 30 ans sauf situation particulière

## Tarifs

Nous consulter



# LE CONTENU EN ALTERNANCE

## EN ENTREPRISE

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

- 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

- Module d'Initiative locale

## 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 en marketing
- École d'Ingénieurs, Écoles de commerce
- Certificats de spécialisation

### Vie active :

- Responsable commercial ( sédentaire, nomade)
- Administrateur de ventes
- Responsable Logistique
- Chef de rayon GMS
- Négociateur Grands Comptes
- Responsable marketing et communication

“

# Nos Plus



Accompagnement dans la méthodologie de recherche d'entreprises

Partenariat avec le Conservatoire du Vignoble Charentais

Réseau d'entreprises viti-vinicoles partenaires

Voyage d'études au sein d'un vignoble étranger

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

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

Cadre de travail agréable avec restauration sur place et possibilité d'hébergement