



# Richemont

Institut Supérieur de Formation  
par Alternance | OF - CFA |



Commerce des  
Spiritueux



Viticulture



Œnologie

## BTSA TC

Formation en apprentissage ou  
contrat professionnel  
Formation professionnelle en  
alternance

Technico-Commercial Vins, Bières & Spiritueux



### 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 & Spiritueux



### CONDITIONS D'ADMISSIONS

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



FRANCE  
compétences

CERTIFICATION

enregistrée au RNCP

N° de fiche RNCP 36003



### COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Participer à l'élaboration et la mise en œuvre 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



Taux de Réussite aux Examens  
(2024)

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site

# 100%



### TARIFS

Retrouvez nos conditions tarifaires sur notre site

[institut-richemont.fr](http://institut-richemont.fr)



12, route de l'ancien séminaire - Richemont  
16370 VAL-DE-COGNAC



05.45.83.16.49



[accueil@institut-richemont.fr](mailto:accueil@institut-richemont.fr)



[www.institut-richemont.fr](http://www.institut-richemont.fr)



région  
Nouvelle-  
Aquitaine

CHARENTE  
LE DÉPARTEMENT



L'AVENTURE  
DU VIVANT

Erasmus+

## LE CONTENU EN ALTERNANCE

### En **Entreprise** (1490 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 entreprises sur 2 ans (congés payés compris)

#### Dans les missions de :

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

FORMATION RÉMUNÉRÉE SELON LA LÉGISLATION EN VIGUEUR

### À **l'Institut** (1350 heures)

#### Accompagnement projet

#### Enseignements communs :

- **Ouverture sur le monde** : Compréhension des faits économiques sociaux et culturels; information, communication et expression
- Organisation économique, sociale et juridique
- Recherche documentaire, projet collectif
- Langue vivante, EPS

#### Domaine professionnel :

- Traitement de données / Technologie de l'information et du multimédia
- Connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel
- Management, Gestion
- Mercatique, Relations Commerciales, E-commerce, Négociation commerciale
- Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel
- Langue Technico-Commerciale



#### Activités pluridisciplinaires de domaine professionnel :

EIL option : Accords mets & cognacs



#### CONDITIONS D'EXAMEN

**120 ECTS \***

\* Système Européen de transfert et d'Accumulation de Crédits

16 épreuves (UE) :

- 7 en 1<sup>ère</sup> année
- 8 en 2<sup>ème</sup> année

## **Après LA FORMATION**

#### POURSUITE DES ÉTUDES

- Licences professionnelles (droit de la vigne & du vin, œnotourisme)
- Bachelor Cognac : Production-Distillation-Management proposé à l'Institut de Richemont
- Écoles d'ingénieurs, écoles de commerce
- Certificats de spécialisation

#### VIE ACTIVE

- Responsable commercial (sédentaire, nomade)
- Administrateur(trice) de ventes
- Caviste
- Chef(fe) de rayon GMS
- Responsable logistique

Nos



Accompagnement dans la méthodologie de recherche d'entreprises / Salle d'analyse sensorielle, vinothèque, laboratoire / Possibilité de partir en stage à l'international en fin de 1<sup>ère</sup> année / Réseau d'entreprises partenaires viti-vinicoles / Partenariat avec le Conservatoire du Vignoble Charentais / Partenariat avec la Maison Hennessy dans le cadre du Viti-Campus / Restauration sur place - Possibilité d'hébergement