

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
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 Parcoursup 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



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

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, œnotourisme)
- 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