



B.T.S.A.

Technico-Commercial

Option Vins Bières et Spiritueux

PAR ALTERNANCE

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un baccalauréat pour signer un contrat d'apprentissage ou avoir le niveau baccalauréat (échec à l'examen) pour signer un contrat de professionnalisation.

Avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

DUREE ESTIMEE entre la demande du bénéficiaire et le début de la prestation :

Début de formation **01/09/2022**

POSSIBILITES DE VALIDER UN OU DES BLOCS DE COMPETENCES :

Non

Découvrir la fiche métier et les blocs de compétences d'une formation : https://www.francecompetences.fr/recherche_certificationprofessionnelle/

EQUIVALENCES : possible si examen de même niveau déjà acquis

PASSERELLES : possibles entre nos formations.

DUREE DE FORMATION : 2 ans (en 1 an si Bac+2 déjà obtenu)

TARIFS

Toutes nos formations sont gratuites (financement par l'Etat ou les OPCO).

REMUNERATION ET FINANCEMENTS :

Se référer à la plaquette entreprise.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Exercer un rôle de cadre impliqué dans des fonctions variées dans la filière viticole,
- Me former en étant rémunéré,
- Acquérir une véritable expérience professionnelle et être opérationnel à l'issue du cursus,
- Me préparer à la vie active grâce à une formation en adéquation avec les besoins des entreprises du secteur.

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Formation permettant d'acquérir un diplôme national, recherché par les professionnels de la filière, dans un établissement public habilité pour le contrôle continu en cours de formation,
- Sous forme d'alternance de 20 puis 21 semaines par an en UFA et 32 puis 31 semaines par an en entreprise,
- Rencontres de nombreux professionnels : Forum de l'installation, INAO, FranceAgriMer, Douanes, DGCCRF, Fédération des caves coopératives, vignerons indépendants, négoce, courtage, intervenants extérieurs en lien avec la filière, Vinisud, SITEVI, Visite de domaine, Etude terroir...

LES PLUS DE LA FORMATION

- Module œnotourisme
- Voyage découverte d'un vignoble
- Formation pluridisciplinaire
- Suivi et soutien individuel personnalisé en UFA et en entreprise
- Accompagnement au projet personnel et professionnel
- Accompagnement renforcé pour la préparation à l'examen
- Intervention pour une poursuite d'études à l'étranger

APRES MA REUSSITE A L'EXAMEN

Je pourrai exercer divers métiers tels que :

- Technico-commercial spécialisé sur plusieurs produits,
- Chef des ventes,
- Négociant, courtier,
- Responsable commercial en cave coopérative ou particulière,
- Chef de rayon,
- Responsable de magasin,
- Animateur de vente...

Je pourrai aussi poursuivre mes études en :

- Licence professionnelle (commerce, qualité, technique...)
- Bachelor ou Ecole Supérieure de commerce ou de gestion

Les horaires hebdomadaires

À titre indicatif

BTS1	BTS2	MODULES
1h	1h	APPP
2h	2h	Economie
1h	2h	Français
2h	3h	ESC
2h	0h	Documentation
2h	2h	Anglais
2h	2h	EPS
1h	2h	Mathématiques
2h	1h	Informatique
3h	3h	Vente
2h	1h	Marketing
2h	2h	NRC
2h	0h	Management
0h	4h	Commerce
4h	0h	Gestion
2h	2h	Anglais Technique
2h	2h	Espagnol
3h	6h	Technologie

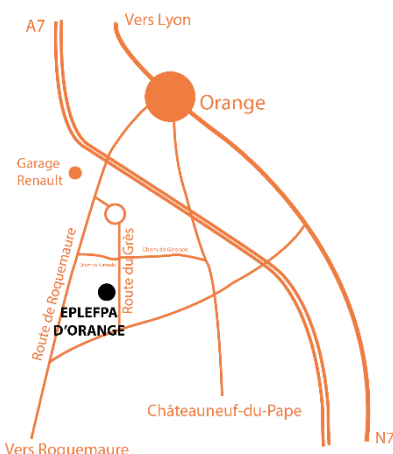
DELIVRANCE DU DIPLOME :

L'examen se passe pour moitié en CCF et pour moitié en épreuve terminale nationale.

Il est nécessaire d'avoir au moins 10 de moyenne générale à l'examen et 9 de moyenne aux épreuves terminales pour obtenir le diplôme.

CAPACITES DE CERTIFICATION

Objectif
C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
C1.2 Se situer dans des questions de société
C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société
C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire
C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel
C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers
C2.4 Conduire un projet
C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
C3.2 Communiquer en langue étrangère
C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés
C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
C4.2 Animer l'espace de vente
C4.3 Fluidifier le parcours clients
C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente
C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle
C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
C5.2 Organiser la relation digitale
C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques
C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe
C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier
C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international
C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise
C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques
C7.3 Optimiser la relation fournisseurs
C7.4 Elaborer un plan de prospection clients
C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale
C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale
C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat
C.opt. Communiquer dans une deuxième langue étrangère dans un contexte professionnel



VOS CONTACTS

SECRETARIAT UFA

Catherine BROSSE
Séverine DUPUY

ufa.orange@educagri.fr

Tel 04.90.51.48.19

COORDONNATRICE PEDAGOGIQUE

Isabelle ESPAGNAC
isabelle.espagnac@educagri.fr


RESPONSABLE UFA

Frédéric HERRADA
frederic.herrada@educagri.fr

REFERENT HANDICAP

Stéphanie PETRE
stephanie.petre@educagri.fr



 **ACCESSIBILITE**
Public en situation
RQTH



UNITÉ DE FORMATION D'APPRENTIS D'ORANGE

**LYCÉE AGRICOLE PIERRE LE ROY DE
BOISEAUMARIÉ**

2260 Route du grès – 84100 ORANGE
Standard : 04.90.51.48.00