

PROCHAINE SESSION : 1er Sept 2025 à juin 2027

2 ANS

Délai d'accès minimum 15 jours avant date de démarrage selon nos conditions générales de vente

BTSA TCVBS

# Technico-commercial Vins, Bières et Spiritueux

Objectifs et attendus à l'issue de la formation :

- Vendre, acheter, conseiller sur des vins, des spiritueux et des bières
- Gérer une structure commerciale et manager des équipes
- Assurer une veille réglementaire et technologique afin de développer un chiffre d'affaires dans un esprit de durabilité

## >>> EVALUATION/VALIDATION

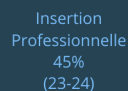
Formation supérieure semestrialisée (en cours d'habilitation) : attribution de 120 crédits européens (ECTS) suite à la validation du diplôme de niveau 5 par évaluations certificatives du BTSA TC VBS en cours de formation relevant du ministère de l'Agriculture, de la Souveraineté alimentaire et de la Forêt (MASAF)

## >>> DÉBOUCHÉS

COMMERCIAL ITINÉRANT, MULTICARTE  
TECHNICO-COMMERCIAL  
CHEF DE SECTEUR ...  
CAVISTE  
CHEF DE RAYON EN GRANDE DISTRIBUTION,  
VENDEUR SÉDENTAIRE  
RESPONSABLE DE MAGASINS...

## >>> POURSUITE D'ÉTUDES

LICENCES PROFESSIONNELLES  
BACHELOR  
ÉCOLES DE COMMERCE  
CERTIFICATS DE SPÉCIALISATION



A 6 mois

## DANS LE MÊME DOMAINE

BTSA ACS'AGRI EN 2 ANS\* | BTSA ACSE EN 1 AN\*  
BTSA VITICULTURE ŒNOLOGIE EN 1 OU 2 ANS\*

\*2 ans si titulaire du bac, 1 an si titulaire d'un bac + 2



Réf:interne BTSA TCVBS 2 ANS 2027 LGAM 07012022 V.1.11 Actualisée le 28 février 2025 Cette version annule et remplace toutes les précédentes.

# VIVARAIS FORMATION

111 av. du 8 mai 1945 | TOURNON-SUR-RHÔNE (07)

[www.vivaraiss-formation.com](http://www.vivaraiss-formation.com)

LOCAUX ACCESSIBLES AUX PERSONNES PORTEUSES DE HANDICAP SENSORIEL OU MOTEUR

Association loi 1901 immatriculée sous le numéro SIRET : 38881118400026  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 82070016507 auprès du préfet de région  
Auvergne-Rhône-Alpes. Ce n'est pas un agrément (art. L.6352-12 et L.6353,13 du code du travail).

## CONTACTEZ-NOUS AU 04 75 07 14 50

Référente pédagogique et Recrutement:

Sonia DURAND >>> [sonia.durand@cneap.fr](mailto:sonia.durand@cneap.fr)

Référente administrative :

Gislaine ENTRESSANGLE >>> [gislaine.entressangle@cneap.fr](mailto:gislaine.entressangle@cneap.fr)



PORTES OUVERTES : 22 MARS - 12 AVRIL - 25 JUIN / REUNION EN VISIO : 21 MAI

## 3 BLOCS CAPACITES TRONC COMMUN

<b>S'INSCRIRE DANS LE MONDE D'AUJOURD'HUI</b>	<b>C1</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Saisir les enjeux de la réalité socio-économique, Se situer dans des questions de société</li><li>Argumenter un point de vue dans un débat de société</li></ul>
<b>CONSTRUIRE SON PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL</b>	<b>C2</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>S'engager dans un mode de vie actif et solidaire</li><li>S'insérer dans un environnement professionnel</li><li>S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers, Conduire un projet</li></ul>
<b>EIL (enseignement d'initiative local) : QUELS ENJEUX DANS LA MISE EN PLACE D'UNE ACTIVITE œNOTOURLISTIQUE</b>		
<b>COMMUNIQUER DANS DES SITUATIONS ET DES CONTEXTES VARIÉS</b>	<b>C3</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public</li><li>Communiquer en langue anglaise, Communiquer avec des moyens adaptés</li></ul>

## 5 BLOCS CAPACITES PROFESSIONNELLES

<b>GÉRER UN ESPACE DE VENTE PHYSIQUE OU VIRTUEL</b>	<b>C4</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique et/ou virtuel</li><li>Animer l'espace de vente, Fluidifier le parcours clients</li><li>Assurer la rentabilité de l'espace de vente</li><li>Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle</li></ul>
<b>OPTIMISER LA GESTION DE L'INFORMATION DES PROCESSUS TECHNIQUE-COMMERCIAUX</b>	<b>C5</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Exploiter des systèmes d'information</li><li>Organiser la relation digitale</li><li>Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques</li></ul>
<b>MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE</b>	<b>C6</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Optimiser l'activité de l'équipe, Gérer une situation à enjeu particulier</li><li>Professionaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international</li></ul>
<b>DÉVELOPPER UNE POLITIQUE COMMERCIALE</b>	<b>C7</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Développer l'activité commerciale de l'entreprise</li><li>Opérationnaliser les orientations stratégiques</li><li>Optimiser la relation fournisseurs, Elaborer un plan de prospection clients</li></ul>
<b>ASSURER LA RELATION CLIENT OU FOURNISSEUR</b>	<b>C8</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Préparer la négociation technico-commerciale</li><li>Réaliser une négociation technico-commerciale, Assurer le suivi d'une vente ou d'un achat</li></ul>

AU PROGRAMME → matières générales (économie générale, expression écrite et orale, documentation, EPS, anglais),  
→ matières professionnelles et techniques (traitements de données, informatique, économie d'entreprise et droit, gestion commerciale, mercatique, merchandising, relations commerciales, viticulture-œnologie et techniques d'élaboration des bières, cidres et spiritueux et techniques de dégustation)

### >>> PRE-REQUIS / CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un bac ou d'un diplôme de niveau 4 ou équivalent
- Assister à une réunion d'information, passer un entretien individuel, étude du dossier et possibles tests de positionnement
- Avoir moins de 30 ans (pour être éligible au Contrat d'apprentissage).
- Avoir un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : commerce spécialisé (caviste, épicerie fine ou bar à vins avec une partie cave, cave coopérative, domaine viticole, grande distribution, grossiste, négociant, brasserie, distillerie, grand groupe de vins et spiritueux...) et/ou un stage en entreprise
- Autre statut nous contacter
- Motivation
- Mobilité géographique

### >>> MODALITES / DELAI D'ACCES

Information préalable, Dossier de candidature, Traitement dans les 15 jours après réception du dossier complet.

### >>> MODALITÉS DE FORMATION ET FINANCIERES

- Rentrée : 1er septembre 2025
- Durée : 2 ans, soit 1400 heures
- Effectif minimum : 12 apprenants
- Alternance : 2 semaines en centre/2 semaines en entreprise
- Formation sous la responsabilité d'un formateur de niveau 6 : Vivarais Formation et son équipe sont en cours d'habilitation par la DRAAF à conduire cette formation en semestrialisation.
- Participation aux charges périphériques 190 € pour les 2 ans
- Prix 15,90€/heure en centre (Cf CGV) pour les stagiaires de la FPC
- Diplôme pouvant être validé par la VAE (validation d'acquis de l'expérience) nous contacter.

### >>> LES + DE LA FORMATION

- Pour les apprentis, la formation est prise en charge par l'OPCO et la rémunération est versée par l'employeur.
- Accompagnement dans la recherche d'entreprises