

Brevet de Technicien Supérieur Technico-Commercial Vins, bières et Spiritueux (BTS TC VBS)

Taux de réussite 2024 : 84% (90,9% de mentions)

#### Niveau 5

La formation favorise l'immersion dans le milieu professionnel par la multiplication des rencontres, des interventions extérieures et des travaux sur des cas concrets pour développer l'esprit de groupe et d'entreprise

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Développer la capacité à commercialiser les vins, bières et spiritueux auprès des particuliers et des professionnels sur différents circuits de distribution (CHR, caviste, grande distribution, digital, export, œnotourisme)
- Permettre l'acquisition des compétences techniques et linguistiques pour permettre l'insertion professionnelle et la poursuite d'études.
- Obtenir le diplôme de niveau 5 (BTSA TC) du Ministère de l'Agriculture et de la Solidarité Alimentaire.
- Le titulaire de ce BTSA a accès à une diversité d'emplois où il s'adapte aux évolutions des filières vins, bières et spiritueux.
- Faciliter la connaissance de soi et des autres pour mieux communiquer et se préparer à l'action commerciale.

### **CONDITIONS D'ADMISSION**

- Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 :
  - BAC Général,
  - BAC Pro Vente-Représentation, Commerce-Service, Conduite et Gestion de l'Exploitation Agricole (option vigne et vin), Logistique et Transport (option logistique et distribution)
  - BAC Technologique STAV (Sciences et Technologies de l'Agronomie et du Vivant),
  - BAC Technologique STMC (Sciences et Technologies du Management et de la Gestion),
  - DAEU (Diplôme d'Accès aux Études Universitaires), etc

## **DURÉE ET ORGANISATION DE LA FORMATION**

- Le BTS se découpe en 4 semestres de 30 ECTS chacun.
- Les pratiques pédagogiques sont variées : pédagogie de projet, travaux pratiques, travaux collaboratifs, visites techniques, dégustations pratiques (30 séances minimum), action et appui à l'exploitation pédagogique etc
- Stages : 14 semaines de formation en milieu professionnel (commerce, élaboration de produit, vin ou bière)

# **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Chaque semestre, des évaluations spécifiques à des Unités d'Enseignement valideront l'acquisition des capacités visées par la formation.
- Chaque semestre permet l'obtention de 30 ECTS, soit 120 ECTS sur 2 ans, reconnus partout en Europe, pour la poursuite d'étude ou la recherche d'emploi.
- L'ensemble des épreuves se déroulera au Lycée (pas d'épreuves terminales).



www.lycee-bazille.











### PROGRAMME DE FORMATION

Lycée Frédéric Bazille - Agropolis
Montpolier

DOMAINE DU TRONC COMMUN	
Module 1: Inscription dans le monde d'aujourd'hui  Saisir les enjeux de la réalité socioéconomique Se situer dans des questions de société Argumenter un point de vue dans un débat de société	<u>174h</u>
Module 2 : Construction du projet     personnel et professionnel     S'engager dans un mode de vie actif et solidaire     S'insérer dans un environnement professionnel     S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers     Conduire un projet	<u>290h</u>
Module 3 : Communication     Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public     Communiquer en langue étrangère     Communiquer avec des moyens adaptés	<u>174h</u>

**CODE RNCP: 36003** CODE NSF: 312 FICHE MÉTIER ROME: D1407-D1502-D1503-D1107



DOMAINE PROFESSIONNEL		
Module 4: Cestion d'un espace de vente physique ou virtue!  Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtue! Animer l'espace de vente Fluidifier le parcours clients Assurer la rentabilité de l'espace de vente Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle	<u>294h</u>	
Module 5 : Optimisation de la gestion de l'information des processus technicocommerciaux  • Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales  • Organiser la relation digitale  • Cérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques	<u>108h30</u>	
Module 6 : Management d'une équipe commerciale  Optimiser l'activité de l'équipe Gérer une situation à enjeu particulier Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international	<u>124h30</u>	
Module 7: Développement commercial Développer l'activité commerciale de l'entreprise Opérationnaliser les orientations stratégiques Optimiser la relation fournisseurs Elaborer un plan de prospection clients	<u>231h</u>	
Module 8 : Relation client ou fournisseur     Préparer la négociation technico- commerciale     Réaliser une négociation technico- commerciale     Assurer le suivi d'une vente ou d'un achat	<u>169h</u>	
Activités pluridisciplinaires du domaine du tronc commun et du domaine professionnel	174h	
Stages : commerce (8 semaines) ; vinification ou brassage de bière (4 semaines) ; stage collectif (2		

semaines), soit 14 semaines de stage au total.

# POURSUITES D'ÉTUDES

- Débouchés métiers: Manager de rayon, Responsable des achats, Marchandiseur, Commercial, Agent commercial, Responsable de caveau, Caviste, Vendeur conseil qualité en V&S, etc
- Poursuites d'études : Licences professionnelles (L3) dans les domaines de la commercialisation, de la qualité, de l'œnotourisme, de la sommellerie, etc.
- Mobilité internationale : Possibilité de préparer un projet de mobilité en Europe dans le cadre d'Erasmus

### CONTACT

#### L.E.G.T.A. Frédéric Bazille - Agropolis

Campus Agropolis International, 3224, route de Mende, 34093 MONTPELLIER Cedex 5 🔽 04.67.63.89.89 📉 legta.montpellier@educagri.fr









