Enseignement Public Viticole de la Champagne

Avize

L'enseignement supérieur court en formation initiale scolaire

Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial
des Vins et Spiritueux



Métiers de la nature et de l'environnement

Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial champ professionnel des Vins et Spiritueux

Objectif général de la formation

La formation permet au technico-commercial de développer une double compétence liée à la connaissance des processus d'élaboration des produits vins et spiritueux ainsi que des techniques de mise en marché. Le professionnel peut être amené à développer son activité de manière sédentaire ou itinérante et doit faire preuve d'une réelle capacité d'autonomie dans les différentes phases de l'activité technico-commerciale (analyse du besoin, mise en œuvre et contrôle de la solution, respect des contraintes et des objectifs, prise en compte de l'environnement commercial et concurrentiel…).

Conditions d'accueil des étudiants

Détenteurs des baccalauréats Scientifiques, Scientifique et Technologique de l'Agronomie et du Vivant, Professionnel Vigne et Vin, Littéraire, Economique et Social et autres séries. Les candidats doivent faire preuve d'une grande motivation pour le secteur de l'activité commerciale appliquée au champ professionnel des vins et spiritueux.

Les évaluations mises en place au cours de la formation professionnelle

Le diplôme du BTSA s'obtient lors de cinq épreuves du contrôle continu (épreuves E2, E3, E4, E5 et E6) et de deux épreuves terminales (E1 et E7). Les épreuves du contrôle continu représentent 50% du diplôme, un pourcentage identique est affecté aux épreuves terminales.

Les modules d'enseignement et objectifs de formation

M11 - **Projet Personnel de Formation et Professionnel** : à l'issue de la formation, être capable de faire le bilan de l'évolution de son projet et argumenter les choix envisagés pour son avenir professionnel. Ce module vise à faire acquérir au jeune une capacité à prendre en main son avenir professionnel et personnel, c'est à dire à envisager des parcours conciliant aptitudes, motivations, projet et exigences du monde professionnel. Cet accompagnement est un véritable acte de formation qui sert de levier de motivation et permet à l'étudiant de devenir acteur et auteur de sa formation.

Modules communs à l'ensemble des formations de BTSA

L'objectif global est de permettre une ouverture sur le monde par la compréhension des faits économiques, sociaux et culturels

M21 - **Organisation économique, sociale et juridique** (Sciences économiques, sociales et de gestion) : analyser les transformations sociales et économiques et leurs enjeux pour se situer dans les débats de société.

M22 – **Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation** (Français, Techniques Documentaires et Education Socio-Culturelle) : améliorer ses capacités de recherche et de traitement de l'information, ses capacités d'expression, de communication, de relation et d'initiative.

M23 – **Langue Vivante** (Anglais ou Allemand) : mobiliser ses savoirs langagiers et culturels pour communiquer en langue étrangère.

M31 – **Education Physique et Sportive** : mobiliser son intelligence motrice et gérer un projet de formation physique et sportif.

Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial champ professionnel des Vins et Spiritueux

M41 - **Traitement des données** (Mathématiques): Choisir dans une situation donnée, un modèle mathématique adapté au traitement des données.

M42 - **Techniques de l'information et du Multimédia** (Informatique): Accéder à l'autonomie dans l'usage des technologies de l'information et de la communication (TIC) permettant un bonne insertion dans la vie professionnelle et citoyenne.

Modules du domaine professionnel

M51 - **Economie d'entreprise** : situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation.

M52 – **Gestion** : maîtriser les éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial.

M53 – **Mercatique** : participer à la démarche mercatique de l'entreprise.

M54 – **Relation commerciale** : conduire une relation technico-commerciale.

M55 - **Economie et techniques commerciales en lien avec le champ Professionnel** : adapter son activité aux spécificités du champ professionnel «vins et spiritueux».

M56 - **Projet commercial et actions professionnelles** : mettre en oeuvre un projet commercial et des actions professionnelles dans le cadre d'un travail en équipe.

M57 - **Champ professionnel « Vins et spiritueux »** : mobiliser les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales.

M58 - **Langue vivante technico-commerciale en relation avec la langue vivante 1**(Anglais ou Allemand) : Mobiliser ses savoirs langagiers et culturels pour communiquer en situation professionnelle.

Module de langue vivante 2 (Anglais, Allemand ou Espagnol): mobiliser ses savoirs langagiers et culturels pour communiquer en langue étrangère. Les objectifs et contenus du module de LV2 sont identiques à ceux du M23. Seul change le niveau d'exigence attendu.

M71 – **Modules d'Initiatives Locales** :

- classe de première année : l'oenotourisme
- classe de deuxième année : valorisation d'un vin ou spiritueux sur un marché étranger.

Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial champ professionnel des Vins et Spiritueux

Horaires hebdomadaires d'enseignements

	Disciplines	Cours	Travaux Dirigés Travaux Pratiques
Domaine commun	Français	0,5	0,5
	Techniques Documentaires (uniquement en classe de Première année)	0	0,5
	Langue Vivante 1	1	1
	Education Physique et Sportive	1,5	0
Domaine professionnel	Mathématiques	0,5	1
	Informatique (uniquement en classe de première année)	0	1,5
	Economie d'Entreprise	1,25	0,25
	Gestion	0,75	0,75
	Mercatique	1,25	0,25
	Relation commerciale	0,5	1,25
	Economie et Techniques commerciales du secteur	1,25	0,5
	Viticulture Œnologie	3	1,25
	Langue vivante 1 technico-commerciale	0,5	0,25
	Projet commercial et actions professionnelles	0	0,75
Autres modalités	Module d'Initiative Locale	1,5	
	Activités pluridisciplinaires	3	
	Accompagnement au projet Personnel et Professionnel	87h sur la formation	
	Langue vivante 2	1	1

Périodes de formation en milieu professionnel

L'objectif général est de permettre aux étudiants de développer leurs capacités dans un contexte professionnel en permettant de se confronter aux réalités socio-économiques et entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel et de mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles du secteur «vins et spiritueux ».

La durée totale des stages est de 16 semaines dont 10 semaines prises sur la scolarité en formation scolaire. Les stages sont décomposés en 3 phases :
- un stage principal de 8 semaines de nature commerciale. Les huit semaines sont réalisées au sein de la même structure, cette structure relevant du champ professionnel des vins et spiritueux;
- un stage technique de 2 semaines, lié aux enseignements techniques du champ Professionnel des vins et spiritueux,
- le projet commercial et les actions professionnelles d'une durée de 2 semaines, lié aux enseignements dispensés dans le module du même nom.

- des actions commerciales multiples : Foires aux vins, animations cavistes, week-ends caves ouvertes chez

des viticulteurs, organisation du Salon des vins des lycées viticoles de France (étudiants de première et de deuxième année)

Les étudiants peuvent également réaliser leurs périodes de stage dans un pays étranger, à condition de faire preuve d'une maîtrise suffisante de la langue du pays d'accueil.

Obtention du diplôme du BTSA Technico-Commercial Vins et Spiritueux :

Au cours de la formation, les étudiants passent des épreuves du contrôle continu en classe de première et deuxième année et deux épreuves terminales. Des capacités générales et professionnelles sont évaluées sous forme d'épreuves écrites, orales et pratiques.

Capacités générales :

1. S'exprimer, communiquer et comprendre le monde

- Mobiliser les outils permettant de se situer dans la réalité économique et sociale
- Identifier les causes et les conséquences des transformations de la société
- Répondre à un besoin d'information par une démarche de médiation documentaire
- S'exprimer à l'oral et à l'écrit dans des situations de communication variées
- Interagir dans des situations de communication variées
- Mobiliser ses capacités d'autonomie, d'organisation et de communication dans le cadre d'un projet
- Analyser et argumenter dans le cadre d'un débat de société

2. Communiquer dans une langue étrangère en mobilisant ses savoirs langagiers et culturels.

3. Optimiser sa motricité, gérer sa santé et se sociabiliser

- Mobiliser son intelligence motrice et gérer un projet de formation physique et sportive
- Gérer un projet de formation physique et sportive

4. Mettre en oeuvre un modèle mathématique et une solution informatique adaptés au traitement de données

- Choisir et maîtriser un modèle mathématique adapté au traitement de données
- Élaborer une solution informatique pour résoudre de manière autonome un problème de la vie professionnelle ou citoyenne

Capacités professionnelles :

5. Situer l'activité de l'entreprise dans son environnement et s'intégrer dans son organisation

- Distinguer les différents types d'entreprise et les étapes juridiques de la vie des entreprises
- Situer son activité dans les orientations stratégiques de l'entreprise
- Participer à la mobilisation des ressources humaines

Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial champ professionnel des Vins et Spiritueux

- Animer une équipe commerciale

6. Maîtriser des éléments de gestion nécessaires à l'activité du technico-commercial

- Assurer la gestion de l'activité commerciale
- Utiliser les outils de gestion nécessaires à l'activité commerciale

7. Participer à la démarche mercatique de l'entreprise

- Intégrer la démarche mercatique
- Utiliser les outils de recherche d'information commerciale
-. Mettre en oeuvre le plan de marchéage
- Identifier les politiques d'enseigne et les stratégies d'implantation de points de vente

8. Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel

- Intégrer une équipe de vente
- Conduire une négociation
- Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale
- Utiliser les logiciels appropriés au champ professionnel pour optimiser la relation commerciale
- Adapter sa démarche à l'organisation des filières du champ professionnel et aux différents circuits de commercialisation
- Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales, en particulier au niveau des politiques qualité
- Animer et gérer un espace de vente
- Communiquer avec un étranger sur un produit et sa filière
- Réaliser un projet commercial et des actions professionnelles

9. Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales

- Présenter les produits du champ professionnel en valorisant différents modes et processus de production
- Maîtriser les critères de qualité des produits en vue de leur valorisation

10. Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle

- Entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel
- Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale
- Analyser des situations professionnelles significatives vécues

Brevet de Technicien Supérieur Agricole Technico Commercial champ professionnel des Vins et Spiritueux

Compétences acquises

L'activité du commercial du champ professionnel des vins et spiritueux a pour finalité de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise dans un contexte où les préoccupations et les pratiques de durabilité deviennent omniprésentes. Les réglementations environnementales, d'hygiène et de sécurité sont pleinement intégrées à son activité. Il apporte son expertise aux différents moments de la prise de décision et manage des équipes dans un esprit prospectif et innovant. Il est également un acteur de la dynamisation et de l'organisation de la filière des vins et spiritueux.

Les principales fonctions à retenir sont les suivantes :

- Mise en œuvre et adaptation des stratégies mercatiques (définition et mise en œuvre des politiques mercatiques de l'organisation, adaptation de l'activité en fonction du contexte et la politique commerciale

- Mise en œuvre des plans mercatique et commercial (politique mercatique clients et fournisseurs, politique d'achat, de vente et de suivi de produits ou services)

- Gestion informatisée des flux, temps et suivi de la rentabilité des activités commerciales, gestion des flux d'information)

- Filière et innovation (mise en œuvre et accompagnement des démarches écodurables, développement des actions de partenariats et innovantes)

- Management de la force commerciale (animation et management des équipes de commerciaux, compétences des équipes commerciales)

Poursuites d'études

De nombreuses possibiliés de poursuites d'études sont envisageables en relation avec l'activité commerciale et le champ professionnel des vins et spiritueux en classes de Licences, Licences Professionnelles et Masters Professionnels.

LYCÉE VITICOLE DE LA CHAMPAGNE AVIZE

Lycée Viticole de la Champagne - 13 rue d'Oger - 51190 Avize
Tél. +33 (0)3 26 57 50 42 - Fax +33 (0)3 26 52 96 54
legta.avize@educagri.fr
Vos contacts : Stephen Bonnessoeur, Directeur - Jean Louis Brifflot, Directeur adjoint