

Niveau 5 | Sur **2** ans | **Apprentissage**

(BTSa TC) Technico-Commercial Spécialité :

-Vins, Bières et Spiritueux

-Alimentation et Boissons

Formation disponible sur St Maximin la Ste Baume (83470)



Objectif de la formation

COMPETENCE COMMUNE :

COMMUNICATION ET REACTION EN SITUATION PROFESSIONNELLE

Instaurer un bon niveau de communication et de dialogue avec ses interlocuteurs immédiats pour créer les conditions favorables de sa contribution à l'atteinte des objectifs de l'entreprise.

ORGANISATION DU TRAVAIL

Préparer pour chaque activité les conditions matérielles nécessaires à l'enchaînement des tâches, pour rationaliser le travail et atteindre, autant que possible, le résultat recherché.

AUTONOMIE RESPONSABILITE

Travailler sous la responsabilité directe de l'encadrement (Responsable de secteur, Chef d'entreprise, Chef d'équipe)

COMPETENCE SPECIFIQUE :

SECTEUR : Vins, Bières et Spiritueux / Alimentation et Boissons

Vins, bières et Spiritueux : Exercer son activité dans diverses structures telles que producteur, indépendant, coopérative, domaine ... Comprendre la préparation de la prospection, la prise de rendez-vous, le suivi des ventes réalisées, la commercialisation ainsi que le démarchage clientèle.

Alimentation et Boissons : Contribuer au développement des ventes dans le respect de l'application de la politique commerciale. Apporter des conseils, des services ainsi que le suivi auprès de la clientèle. Organiser des animations et des événements promotionnels dans les entreprises du commerce.

MANAGER une équipe commerciale

Optimiser l'activité de l'équipe, gérer une situation à enjeu particulier et professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international.

OUTILS TECHNIQUES


Assurer le développement de l'entreprise l'entretien clientèle, les achats ainsi que la vente des produits grâce aux outils bureautiques de la fonction commerciale. Développer le e-commerce.

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Nadya CHAFFAUT

| 06 45 56 61 23 | nadya.chaffaut@cneap.fr |

Objectifs pédagogiques

- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui.
- Construire son projet personnel et professionnel.
- Communiquer dans des situations et des contextes variés.
- Gérer un espace de vente physique ou virtuel.
- Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux.
- Manager une équipe commerciale.
- Développer une politique commerciale.
- Assurer la relation client ou fournisseur.

<p>PRÉREQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Avoir moins de 30 ans • Bac 	<p>PUBLICS CONCERNES</p>	<p>Toutes personnes titulaires d'un diplôme de niveau 4, souhaitant acquérir des compétences dans le domaine du commerce.</p>
<p>DUREE DE LA FORMATION ET MODALITES D'ORGANISATION</p>	<p>Formation en 2 ans.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 17 semaines en centre de formation/an • 30 semaines en milieu professionnel/an • 5 semaines de congé payés/an 	<p>ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP</p>	<p></p> <p>Les personnes atteintes de handicap et souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.</p>
<p>LIEU DE FORMATION</p>	<p>Campus Provence Verte UFA Provence Verte 125 chemin du Prugnon 83 470 St Maximin la Ste Baume</p>	<p>MODALITE ET DELAI D'ACCES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Demande d'inscription de mars à septembre, sur entretien. ➤ Aide à la recherche d'entreprise pour le contrat d'apprentissage.
<p>FINANCEMENT</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Formation prise en charge par l'OPCO. • Salaire payé par l'entreprise. 		

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Nadya CHAFFAUT

| 06 45 56 61 23 | nadya.chaffaut@cneap.fr |

Contenu de la formation

Module	Matières	Heure par semaine	Total sur 1 an	Total sur 2 ans	Formateur
M1	ESC et lettres modernes	2	34	68	
	SESG général	1,5	25,5	50	VEYRES Anne-Claire
M2	EPS	2	34	68	SILVESTRI Stéphane
	Accompagnement perso et pro	1,5	25,5	50	ROBERT RABAT Mylène
	EIL	1,5	25,5	50	CARTIER Alexandra
M3	Documentation, TIM et cult. num.	1,5	25,5	50	ROBERT RABAT Mylène
M1, M4 et inter.	Mathématiques	1,5	25,5	50	LORRAIN Alexandre
M4	SESG	2,5	42,5	85	VEYRES Anne-Claire
	SESG commercial	2	34	68	LEGRAIN Rodolphe
M5	SESG commercial et TIM	1,5	25,5	50	CARTIER Alexandra
M6	SESG commercial	2	34	68	LEGRAIN Rodolphe
	Anglais pro	1	17	34	DELBASSE Sonia
M7	SESG commercial	2	34	68	LEGRAIN Rodolphe
	Technique VBS	3,5	59,5	119	WALASEK Simon
M8	SESG commercial	2	34	68	CARTIER Alexandra
	Technique VBS	3,5	59,5	119	WALASEK Simon
M9	LV2 italien	2	34	68	

Moyens et méthodes pédagogiques

Alternance formation et périodes en entreprise

Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques en présence de formateurs et de professionnels.

Moyens techniques

Salle de cours, vidéo projecteur, laboratoire, légumerie, cave pédagogique, point de vente, partenaires commerciaux...

Profil des formateurs

Nos formateurs sont issus du monde professionnel et diplômés dans les domaines enseignés.

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Nadya CHAFFAUT

| 06 45 56 61 23 | nadya.chaffaut@cneap.fr |

Modalités D'évaluation

Diplôme en Contrôle en Cours de Formation (CCF) et 3 Epreuves Ponctuelles Terminales (EPT).

Epreuves	Capacités	Modalité
E1	S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui	EPT
E2	Construire son projet personnel et professionnel	CCF
E3	Communiquer dans des situations et des contextes variés	CCF
E4	Gérer un espace de vente physique ou virtuel	CCF
E5	Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	CCF
E6	Manager une équipe commerciale	CCF
E7	Développer une politique commerciale	EPT
E8	Assurer la relation client ou fournisseur	EPT
Option	Communiquer dans une 2 ^e langue étrangère dans un contexte professionnel	CCF

Equivalences et passerelles

Les personnes ayant déjà passé un diplôme dans le domaine sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier les blocs de compétences déjà acquis et de proposer une adaptation du parcours. Il est possible d'adapter le parcours en fonction de la date d'entrée en formation.

NOUVELLE FORMATION

Taux de réussite	2023	2022	2021	Taux de poursuite d'étude	2023	2022	2021
Taux de rupture	2023	2022	2021	Taux d'emploi	2023	2022	2021

Suite de parcours et débouchés

Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUIITE D'ETUDES

- Diplôme : **Licence Pro mention commercialisation des produits alimentaires** (niveau 6)
- Diplôme : **Licence Pro mention technico-commercial** (niveau 6)
- Diplôme : **Classe préparatoire ATS biologie** (niveau 6)

EMPLOIS POSSIBLES

- Responsable de rayon
- Manager de rayon
- Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- Responsable de secteur
- Chef de ventes
- Responsable commercial



PLUS D'INFORMATION ? Contactez Nadya CHAFFAUT

| 06 45 56 61 23 | nadya.chaffaut@cneap.fr |