

**BTSA Technico-Commercial « Vins et Spiritueux » (en 2 ans)
En apprentissage ou contrat de professionnalisation
2 mois de mobilité en Europe**

● **Objectifs de la formation :**

Cette formation diplômante prépare en 2 ans, aux métiers du commerce à l'échelle nationale et internationale : responsable de rayon, directeur de magasin spécialisé, cadre technico-commercial, attaché commercial itinérant ou sédentaire, courtier, ...

Une double compétence en "Négociation/ Relation commerciale/ Mercatique" et « Connaissance des produits » est acquise à l'issue des 2 ans. L'alternance entreprise/centre de formation permet à l'apprenti une forte employabilité.

L'originalité de cette **formation unique en France** réside en 2 mois de stage obligatoire dans l'UE dans le cadre de partenariats Erasmus. Elle permet donc aux apprentis d'atteindre une bonne maîtrise de l'anglais et une ouverture sur d'autres pratiques professionnelles, une autre culture.

Tout au long du cursus, les apprentis vont à la rencontre des professionnels de la filière, de concours de dégustation, de foires aux vins en grandes surfaces...

● **Conditions d'inscription :**

Public visé :

- Titulaire d'un bac (général, technologique ou professionnel) souhaitant acquérir des connaissances dans le domaine du commerce et des vins et spiritueux.
- Jusqu'à 30 ans en contrat d'apprentissage, au-delà en contrat de professionnalisation

Démarche à suivre :

- Pour s'inscrire le candidat doit détenir le baccalauréat et avoir signé un contrat d'apprentissage ou un contrat de professionnalisation (ou être en cours de signature du contrat)
- Si possible, selon la période de l'année, s'inscrire sur Parcoursup
- Prendre contact avec l'établissement qui peut aider dans la recherche d'un maître d'apprentissage et fournir les documents administratifs nécessaires.
- L'admission est effective dès que le candidat a trouvé un maître d'apprentissage ou une entreprise pour un contrat de professionnalisation

● **Organisation de la formation et obtention du diplôme :**

Modalités d'alternance

- ↳ 1^{ère} année : 18 semaines de cours et 2 semaines de stage à l'étranger (soit 700 h) + 27 semaines en entreprise + 5 semaines de congés payés
- ↳ 2^{ème} année : 14 semaines de cours et 6 semaines de stage à l'étranger (soit 700h) + 27 semaines en entreprise + 5 semaines de congés payés

Les périodes en entreprise sont programmées par semaine entière et en fonction de la saisonnalité de l'activité professionnelle. Il sera communiqué en juin. Cf. exemple de 2019-2020

Calendrier de l'alternance en 2019-2020

SEM	DBT	FIN	TC 1	TC 2	SEM	DBT	FIN	TC 1	TC 2
35	26-août	30-août	1		06	03-févr	07-févr	10	ent
36	02-sept	06-sept	2		07	10-févr	14-févr	11	ent
37	09-sept	13-sept	3		08	17-févr	21-févr	ent	6
38	16-sept	20-sept	ent		09	24-févr	28-févr	ent	ent
39	23-sept	27-sept	ent		10	02-mars	06-mars	ent	ent
40	30-sept	04-oct	4		11	09-mars	13-mars	ent	7
41	07-oct	11-oct	5		12	16-mars	20-mars	12	ent
42	14-oct	18-oct	ent		13	23-mars	27-mars	13	ent
43	21-oct	25-oct	ent		14	30-mars	03-avr	ent	8
44	28-oct	01-nov	ent		15	06-avr	10-avr	ent	9
45	04-nov	8-nov.	6	1	16	13-avr	17-avr	ent	10
46	11-nov	15-nov.	7	2	17	20-avr	24-avr	ent	ent
47	18-nov.	22-nov	ent	ent	18	27-avr	01-mai	ent	ent
48	25-nov	29-nov	ent	ent	19	04-mai	08-mai	14	ent
49	02-déc	06-déc	ent	ent	20	11-mai	15-mai	15	ent
50	09-déc	13-déc	ent	ent	21	18-mai	22-mai	16	11
51	16-déc	20-déc	ent	ent	22	25-mai	29-mai	ent	12
52	23-déc	27-déc	ent	ent	23	01-juin	05-juin	ent	13
01	30-déc	03-janv	ent	ent	24	08-juin	12-juin	ent	14
02	06-janv	10-janv	8	ent	25	15-juin	19-juin	17	ent
03	13-janv	17-janv	9	3	26	22-juin	26-juin	18	ent
04	20-janv	24-janv	ent	4	27	29-juin	03-juil	ent	ent
05	27-janv	31-janv	ent	5	28	06-juil	10-juil	ent	ent

	Vacances scolaires		Mobilité Internationale
	Semaine à l'UFA		
	semaine entreprise		

Le contenu de la formation à l'UFA

Enseignements généraux et Modules d'initiative locale (MIL)	Horaires sur 2 ans	Enseignements professionnels	Horaires sur 2 ans
Français	99h	M51 : Economie d'entreprise	36h
Anglais	60h	M52 : Gestion commerciale	37h
Mathématiques	34h	M53 : Mercatique	54h
Economie générale	71h	M54 : Relations commerciales/Vente	111h
Education Physique et Sportive	18h	M55 : Economie de filière	85h
M11 : Approche du projet personnel et	28h	M56 : Gestion de projets	56h
MIL1 : Module d'initiative locale « valorisation des différents appellations de France via l'organisation d'actions commerciales »	16h	M57 : Connaissance du produit (viticulture, oenologie, dégustation)	234 h
MIL2 : Module d'initiative locale « Préparation d'une mobilité européenne».	19h	Pluridisciplinarité	28h
Documentation	17h	M58 : Anglais commercial	28h
Techniques Informatiques et Multimedia	26h	Education Socio-culturelle	40h
Mobilité de stage Erasmus +			210h

Modalités d'obtention du diplôme

Ce diplôme national est obtenu grâce à :

- 50 % de contrôle continu au cours de la formation sur les deux années (CCF)
- 50 % d'épreuves terminales 2 épreuves terminales: **E1** (épreuve écrite de français et de culture socio-économique) et **E7** (double épreuve orale à caractère technique, scientifique et professionnel)

Résultats à l'examen

session	2019	2018	2017
BTSA TC	85,7%	81,8%	100%

● **Après le BTSA technico-Commercial Vins et Spiritueux :**

Poursuite d'études

- ↳ BTSA en 1 an pour acquérir une spécialité supplémentaire (par exemple : BTSA viticulture-œnologie)
- ↳ Licences professionnelles par apprentissage
- ↳ Mention complémentaire sommellerie
- ↳ Ecoles de commerces

Insertion professionnelle

Responsable de rayon, directeur de magasin spécialisé (caviste par exemple), cadre technico-commercial, attaché commercial sédentaire ou itinérant, courtier...

Devenir des diplômés 6 mois après la sortie du BTSA TC (enquête février 2017)

Poursuite d'études	Emploi	Sans emploi
15,4%	61,5%	23,1%