

# BTSA Technico-commercial

## Vins, Bières et Spiritueux

UNE FORMATION DE 2 ANS EN ALTERNANCE

Année 1	Année 2
1ère année de Technico-commercial	2ème année de Technico-commercial
COURS THÉORIQUES : <b>693 heures</b>	COURS THÉORIQUES : <b>657 heures</b>
<b>1350 heures en formation et 1715 heures en entreprise réparties sur 2 ans</b>	

TITRE RNCP 36003 : Ministère de l'Agriculture et de la souveraineté Alimentaire.  
NIVEAU V BAC +2 : 120ECTS  
Date d'échéance enregistrement : 31/08/2027

### LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTSA Technico-commercial sera en capacité de :

- **Exécuter une prospection active et de développer des relations commerciales** afin d'optimiser le chiffre d'affaires de l'entreprise.
- **Mener une négociation efficace** en B to B ou B to C.
- Mettre en place **des actions commerciales**.
- **Gérer un espace de vente physique et virtuel**.

- **Manager une force de vente**
- **Optimiser** la relation client

**Il pourra exercer le métier de :** attaché commercial, responsable de point de vente, représentant ou assistant dans une PME, chef de rayon, courtier en vin, responsable caveau, responsable commercial, technico-commercial, animateur de vente

### LES STRUCTURES ET DÉBOUCHÉS

Il exerce son activité dans différentes structures publiques ou privées, chez un producteur indépendant ou sous forme coopérative (domaine viticole, cidricole...), chez un négociant, chez un courtier, chez un restaurateur, un hôtelier, en commerces spécialisés (cavistes, épiceries fines), en commerces alimentaires (biens alimentaires, vins et spiritueux), en grande distribution (rayon liquide, en direct pour l'animation de son réseau et pour l'aide à la vente).

### POURSUITE D'ETUDES

Le titulaire du BTSA Technico-commercial pourra poursuivre en Licence Bac +3 en commerce international ou alors en licence professionnelle en Vins et Spiritueux.

### TARIFS

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat). L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

### Insertion :

En 2024 :  
47% en poursuite d'études  
53% en activité professionnelle



Scannez !

Mise à jour du 07/06/2025

**Taux de réussite**  
93,3% de réussite en 2024

**Taux de satisfaction**  
92% de satisfaction en 2024

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale. Pour plus d'informations, contactez notre référente handicap : **nathalie.rameaux@cloriviere.paris**



# LES CARACTÉRISTIQUES DE LA FORMATION

## 8 BLOCS DE COMPETENCES

M1. S'INSCRIRE DANS LE MONDE D'AUJOURD'HUI
M2. CONSTRUIRE SON PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL
M3. COMMUNIQUER DANS DES SITUATIONS ET DES CONTEXTES VARIÉS
M4. GÉRER UN ESPACE DE VENTE PHYSIQUE OU VIRTUEL
M5. OPTIMISER LA GESTION DE L'INFORMATION DES PROCESSUS TECHNICO-COMMERCIAUX
M6. MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE
M7. DÉVELOPPER UNE POLITIQUE COMMERCIALE
M8. ASSURER LA RELATION CLIENT OU FOURNISSEUR

## METHODES MOBILISÉES

En présentiel avec des cours répartis sur 1 semaine de formation et 1 semaine d'apprentissage réalisée dans une entreprise du secteur de la formation.

Formations organisées en salle avec des apports théoriques, des travaux de groupe, des mises en situation et des exercices pratiques.

Accès au plateau technique, salle de cours, laboratoire ...

## MODALITES D'EVALUATION

L'évaluation est réalisée en continu avec des cas pratiques, des mises en situation et des analyses de documents. La délivrance du Diplôme d'ETAT du BTSA est conditionnée par la réussite à l'examen final organisé au niveau national. L'examen est composé de 18 CCF réalisés dans le centre de formation et de 3 épreuves terminales.

## DOMAINE COMMUN

### M1

- 1.1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique
- 1.2 Se situer dans des questions sociétales
- 1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société

### M2

- 2.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public
- 2.2 S'insérer dans un environnement professionnel
- 2.3 S'adapter à des enjeux ou à des contextes particuliers
- 2.4 Conduire un projet

### M3

- 3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour son public
- 3.2 Communiquer en langue étrangère
- 3.3 Communiquer avec des moyens adaptés

## DOMAINE PROFESSIONNEL

### M4

- 4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel
- 4.2 Animer l'espace de vente
- 4.3 Fluidifier le parcours clients
- 4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente
- 4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle

### M5

- 5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales
- 5.2 Organiser la relation digitale
- 5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques

### M6

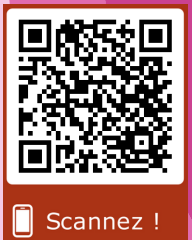
- 6.1 Optimiser l'activité de l'équipe
- 6.2 Gérer une situation à enjeu particulier
- 6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international

### M7

- 7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise
- 7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques
- 7.3 Optimiser la relation avec les fournisseurs
- 7.4 Elaborer un plan de prospections clients

### M8

- 8.1 Préparer la négociation technico-commerciale
- 8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale
- 8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat



Scannez !

Mise à jour du 07/06/2025

## ACCOMPAGNEMENT

- Entretien de positionnement à l'entrée en formation
- Visites en entreprises : 1 physique et 2 par téléphone
- Points collectifs (1 par regroupement, soit 9)
- Accompagnement individuel par un référent en organisme de formation (1 par regroupement)
- Préparation et passage de la certification numérique PIX

## NOS ATOUTS



### RESEAU

Partenaires  
professionnels



### CONFRÉRIE BACHIQUE



### FOYER

Partenaire de la  
Fondation Eugène  
Napoléon



### EQUIPEMENTS

Adaptés aux  
exigences de  
l'entreprise



### DEGUSTATIONS

De nombreuses  
dégustations au  
sein de notre  
laboratoire

## VOUS SOUHAITEZ POSTULER ?

### PROFIL ATTENDU

- Curiosité et confidentialité
- Ecoute active, sens du relationnel, empathie
- Disponibilité
- Autonomie et anticipation
- Proactivité et force de propositions
- Adaptabilité, réactivité et gestion des imprévus
- Organisation, rigueur et expertise
- Capacité de négociation

### CONDITIONS D'ADMISSION EN BTS

BAC (Prérequis)  
Procédure Parcoursup  
et/ou candidature spontanée validée par la  
responsable de l'UFA.  
BAC +3 et BAC +4 avec modularisation des cours

### RENTRÉE

Début Septembre

### CALENDRIER

Remis en début de formation

### CONDITIONS D'ACCES

20 places disponibles  
Inscription de janvier à fin septembre

## NOUS CONTACTER

### INSTITUT SUPERIEUR CLORIVIERE

Établissement Privé d'Enseignement Supérieur

119 boulevard Diderot

75012 PARIS

Métro 1.2.6.8.9 | RER A - arrêt Nation

01 47 83 42 49

[www.cloriviere.paris](http://www.cloriviere.paris)

[info@cloriviere.paris](mailto:info@cloriviere.paris)

Réponse en moins de 24h



# BTSA Technico-commercial

## Vins, Bières et Spiritueux

### Pourquoi choisir l'Institut Supérieur Clorivière ?

- Un environnement de qualité situé en plein cœur de Paris (Nation), très bien desservi par les transports en commun (RER A – métro lignes 1, 2, 6, 8 et 9) et installé dans un Monument Historique.
- Des équipements pédagogiques, une salle de dégustation professionnelle adaptés aux métiers du vin, de la bière et des spiritueux.
- Le nombre réduit à 20 apprentis maximum permet une pédagogie plus adaptée, de suivre et d'accompagner chaque apprenti dans la voie de la professionnalisation.
- Un réseau de partenaires professionnels intégrés et impliqués dans la formation.
- Des interprofessionnels du secteur qui interviennent régulièrement.
- Des vignerons, brasseurs et œnologues qui enseignent aux apprentis.
- Des partenariats avec des associations et institutionnels du secteur : Concours Général Agricole, Compagnie des courtiers jurés experts piqueurs des vins de Paris.
- Participation au Concours des Jeunes Professionnels du Vin, chaque année, durant le Salon de l'Agriculture.
- Etre juré.e, avec les professionnels du secteur, pendant le Salon de l'Agriculture, pour la remise des médailles concernant le secteur des vins.



Espace extérieur de repas



Salle de dégustation de 28 postes

