

Le BTS TC - VS

TECHNICO COMMERCIAL - VINS ET SPIRITUEUX

COMPÉTENCES

- **Contribution à la politique mercatique et commerciale de l'entreprise :** diagnostic, étude de marché, négociation...
- **Relation commerciale :** prospection de clients et de fournisseurs, analyse des besoins du client pour proposer une solution adaptée
- **Management et animation de l'équipe commerciale :** analyse de résultats, propositions d'amélioration
- **Acquisitions de connaissances des produits viticoles :** techniques de production, œnologie, viticulture, géographie viticole et analyse sensorielle

STAGES

- **12 à 16 semaines de stage individuel** en France ou à l'étranger au rayon liquide des grandes et moyennes surfaces, commerce de gros, négociants, cavistes, viticulteurs ayant un service commercial
- **2 semaines de stage collectif :** séjour découverte du vignoble bordelais, voyage à l'étranger

LA FORMATION

DES ENSEIGNEMENTS COMMUNS



- Techniques de communication et d'animation
- Anglais
- Mathématiques
- Sciences économiques, sociales et juridiques
- EPS

DES ENSEIGNEMENTS DE SPÉCIALITÉ



- Commerce et Mercatique
- Technologie de l'élaboration des vins et des spiritueux
- Viticulture Œnologie
- Économie et commerce des vins
- Étude de la consommation et voyage à l'étranger
- Œnotourisme
- Dégustation et accords mets vins
- Ouverture vers les produits bières, whiskies et cidres

ACTIONS COMMERCIALES ET PLURIDISCIPLINARITÉ

STATUT ÉTUDIANT

- Bourses de l'enseignement supérieur par le CROUS

ADMISSION

- Après un bac général, technologique ou professionnel via Parcoursup

POURSUITE D'ÉTUDES

- **Licence professionnelle :** technico-commercial
- **Certificats de spécialisation :** responsable technico-commercial

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Jardinerie
- Distribution
- Service commercial de producteurs

” UNE ÉDUCATION AUX PRODUITS DE QUALITÉ



Hélène, ancienne étudiante, nous parle de son choix de formation.

Mon choix s'est porté sur le BTS TC Vins et Spiritueux car je souhaitais faire une formation polyvalente : mieux connaître les produits pour mieux les vendre, mais également participer et comprendre la production technique.

J'ai ainsi développé des compétences de vente (marketing, gestion des achats, des stocks...) et des compétences techniques en réalisant les vendanges, la taille et des opérations de gestion de la cave.

Actuellement, je ne travaille pas dans le secteur, mais si demain je décide d'y retourner, je me sens en confiance pour le faire. J'entretiens tout de même mes connaissances en faisant partie d'un club de dégustation œnologiques et d'une association de brasseurs amateurs. Quant aux compétences de vente, elles servent toujours, peu importe le secteur d'activité dans lequel on évolue !