BTSA TC vins et spiritueux

Financement

Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAFA FORMATION BDX Thomas PORTIER 05.57.87.64.92 cafa@cafa-formations.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)

Sélection:

Dossier Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Sur dossier d'inscription et entretien thomas portier@cafawine.com

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

ACQUÉRIR LES COMPÉTENCES SUIVANTES: Négociateur – vendeur, le diplômé du BTSA Technico-commercial vins et spiritueux conseille la clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Contenu et modalités d'organisation

Le BTSA technico-commercial vins et spiritueux forme des commerciaux à double compétence : – Technique (connaissance des processus de fabrication) – Commerciale (connaissance des techniques de vente et de négociation commerciale). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technique-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en œuvre de la politique commerciale. Négociateur – vendeur, le diplômé du BTSA Technico-commercial vins et spiritueux conseille la clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées. Interface entre l'entreprise et son marché, l'attaché technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication. Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe, sont également des qualités indispensables. Le réseau de relations crée au cours des différents stages, les échanges et les rencontres des professionnels de la filière vins tout au long de la formation facilitent l'insertion à des postes tels que : Technico-commercial sédentaire Technico-commercial itinérant Technicien-conseil Responsable de secteur Chef des ventes Attaché commercial

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

BTSA technico-commercial option vins, bières, et spiritueux - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00182184	du 01/09/2020 au 30/07/2022	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	Contrat
00207465	du 20/09/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	Contrat
00329383	du 04/09/2023 au 27/06/2025	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	Contrat
00372321	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	Contrat

00253644	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX	Non éligible	Contrat
00498919	du 01/09/2025 au 31/07/2027	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX	Non éligible	Contrat