

BTS Technico-commercial option vins bières et spiritueux

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

INSTITUT RICHEMONT
Pascal DAVY
05.45.83.16.49
pascal.davy@mfr.asso.fr

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 :

Les candidats doivent présenter un dossier via paroursup. Un dossier de candidature téléchargeable sur le site internet de l'institut Richemont. peut être adressé directement à l'établissement pour traitement. Un entretien de motivation sera effectué.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le technico-commercial exerce ses activités en prenant en compte le contexte socio-économique de la filière, la situation économique et juridique de l'entreprise, la transition écologique et énergétique, ainsi que les aspects techniques et spécifiques liés aux produits. Il possède une réelle expertise sur les produits vendus ou achetés et leur filière. Parmi les perspectives repérées dans les différentes filières, figurent : - la prégnance des enjeux de durabilité, - la recherche de nouveaux rapports à la nature, - des préoccupations de pouvoir d'achat qui restent fortes pour une partie de la population. - le mouvement de numérisation des sociétés - la vente à distance qui, quel que soit le secteur se développe. Le type d'entreprise est très diverse et peut aller de la petite société au grand groupe. Le BTSa technico-commercial présente la spécificité de former à une double compétence commerciale et technique dans des secteurs précis en fonction des options : - L'option « Vins, Bières et spiritueux » dispensée à l'Institut Richemont Le titulaire exerce son activité chez un producteur, indépendant ou sous forme coopérative, (domaine viticole, cidricole, brasserie, distillerie...), chez un négociant, un courtier, en magasin spécialisé, en commerce de gros ou en grande surface.

Contenu et modalités d'organisation

N° et intitulé du bloc Liste de compétences Modalités d'évaluation RNCP36003BC01 S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui C1. 1 Saisir les enjeux de la réalité socio-économique C1.2 Se situer dans des questions sociétales C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société Les modalités sont définies par le règlement d'examen. à savoir CCF/ épreuves terminales ou semestrialisation RNCP36003BC02 Construire son projet personnel et professionnel C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers C2.4 Conduire un projet Les modalités sont définies par le règlement d'examen. à savoir CCF/ épreuves terminales ou semestrialisation RNCP36003BC03 Communiquer dans des situations et des contextes variés C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public C3.2 Communiquer en langue étrangère C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés Les modalités sont définies par le règlement d'examen. à savoir CCF/ épreuves terminales ou semestrialisation RNCP36003BC04 Gérer un espace de vente physique ou virtuel C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel C4.2 Animer l'espace de vente C4.3 Fluidifier le parcours clients C4.4 Assurer la rentabilité de l'espace de vente C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle Les modalités sont définies par le règlement d'examen. à savoir CCF/ épreuves terminales ou semestrialisation RNCP36003BC05 Optimiser la gestion de l'information des processus technico-commerciaux C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales C5.2 Organiser la relation digitale C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques Les modalités sont définies par le règlement d'examen. à savoir CCF/ épreuves terminales ou semestrialisation RNCP36003BC06 Manager une équipe commerciale C6.2 Optimiser l'activité de l'équipe C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international Les modalités sont définies par le règlement d'examen. à savoir CCF/ épreuves terminales ou

...

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Individualisé

Validation(s) Visée(s)

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

MON
COMPTE
FORMATION

Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

LICENCES / BACHELOR

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00258709	du 22/08/2022 au 12/07/2024	CHERVES- RICHEMONT (16)	INSTITUT RICHEMONT		Non éligible	Contrat app Contrat pro
00334185	du 04/09/2023 au 27/06/2025	CHERVES- RICHEMONT (16)	INSTITUT RICHEMONT		Non éligible	Contrat app
00334178	du 04/09/2023 au 27/06/2025	CHERVES- RICHEMONT (16)	INSTITUT RICHEMONT		MON COMPTE FORMATION	FPC

00334184	du 04/09/2023 au 27/06/2025	CHERVES- RICHEMONT (16)	INSTITUT RICHEMONT	Non éligible	
00413024	du 19/08/2024 au 15/07/2026	Cherves- Richemont (16)	INSTITUT RICHEMONT	Non éligible	
00413026	du 19/08/2024 au 15/07/2026	Cherves- Richemont (16)	INSTITUT RICHEMONT	Non éligible	
00413029	du 19/08/2024 au 15/07/2026	Cherves- Richemont (16)	INSTITUT RICHEMONT		
00523528	du 25/08/2025 au 16/07/2027	Cherves- Richemont (16)	INSTITUT RICHEMONT	Non éligible	
00523530	du 25/08/2025 au 16/07/2027	Cherves- Richemont (16)	INSTITUT RICHEMONT	Non éligible	
00523532	du 25/08/2025 au 16/07/2027	Cherves- Richemont (16)	INSTITUT RICHEMONT		