



Réseau des Établissements Agricoles
Nouvelle-Aquitaine
PARTAGER, FORMER,
RÉUSSIR !



Commerce – Conseil
Viticulture - oenologie

BTSA Technico-commercial Spécialité Vins et spiritueux

Description

Brevet de technicien supérieur agricole – niveau 5

Le BTSA Technico-commercial est accessible aux titulaires d'un Baccalauréat Général, Technologique, ou Professionnel.

Il propose 6 spécialités dans le domaine agricole: Agrofournitures ; Animaux d'élevage et de compagnie ; Jardin et végétaux d'ornement ; Produits alimentaires et boissons ; Produits de la filière forêt bois ; Vins et spiritueux.

Le titulaire d'un BTSA technico-commercial, bien que très attaché à un « produit », mobilise des compétences transversales qu'il peut facilement transférer d'une filière à une autre.

Pour la spécialité Vins et spiritueux, outre la connaissance des techniques de vente et de bonnes compétences en négociation - relations commerciales, il dispose de solides connaissances techniques en viticulture-oenologie.

Cette double compétence fait de son titulaire un spécialiste de la commercialisation des Vins et spiritueux.

L'objectif de cette formation est l'insertion professionnelle dans le secteur de la vente.

Il est possible aussi de poursuivre les études; les meilleurs dossiers pourront viser une école de commerce ou d'ingénieur.

Compétences visées:

- Contribuer à la politique marketing et commerciale de l'entreprise
- Visiter clients et prospects
- Assurer la transmission d'informations à l'interne et à l'externe
- Manager et animer une équipe commerciale
- Anticiper les besoins et conseiller la clientèle
- Valoriser les produits
- Mener les négociations
- Maîtriser les connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur des vins et spiritueux

Débouchés Métiers

Le technico-commercial travaille en amont ou en aval de la filière agricole.

Il peut être recruté par des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles.

Ex:

attaché commercial dans une grande entreprise, responsable d'un point de vente, chef de rayon de produits alimentaires en grande surface, démarcheur-représentant, assistant expert dans une PME, vendeur chez un grossiste, agent pour l'export

Poursuites d'études

Pour évoluer dans l'emploi (poste à responsabilité):

Licences Professionnelles

ex : Droit et commerce des vins et spiritueux

École de commerce

École d'ingénieur

Pour acquérir des compétences supplémentaires :

certificat de spécialisation :

ex : CS responsable technico-commercial en vins et produits dérivés, orientation commerce / ou orientation produit

autres BTS

Voies d'accès au sein du réseau Réana

Formation initiale scolaire	X
Formation par Apprentissage	
Formation continue pour adultes	

Lieux de la formation

Formation initiale scolaire	Formation par Apprentissage	Formation continue pour adultes
LEGTA Agro-Viticole de Libourne-Montagne		