



BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

Vins et Spiritueux

Formation initiale

>>> OBJECTIFS

Le BTSA Technico-Commercial correspond à un enseignement supérieur court qui permet un accès rapide à la vie active des jeunes diplômés. L'équilibre de formation technique et pratique recouvrant les domaines du commerce et de la vente répond bien à la demande professionnelle des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles.

>>> ORGANISATION

La formation entre dans le cadre des principes de l'Espace Européen de l'Enseignement Supérieur. Elle est organisée sur deux ans en modules regroupés sur deux domaines :

Le domaine commun à tous les BTS : techniques d'expression et communication, langue vivante, formation économique sociale et juridique (28 ECTS*).

Le domaine professionnel spécifique à l'option : connaissances scientifiques, techniques et pratiques, traitement des données et informatique, viticulture-oenologie (82 ECTS*).

Un module accompagnement du projet personnel et un module d'intérêt local (10 ECTS*).

>>> CONDITIONS D'ACCÈS

Etre titulaire d'un baccalauréat professionnel, technologique, économique ou scientifique.

Les demandes d'inscription dans une section préparatoire au BTSA, dans un établissement public ou privé d'enseignement agricole, préparant à cette option au titre de la formation initiale, scolaire ou par apprentissage, se font, à compter de mi-janvier de chaque année, sur le portail national « parcoursup ». L'inscription s'effectue dans le cadre du dispositif national informatisé d'accès à l'enseignement supérieur :

www.parcoursup.fr

>>> DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le BTSA atteste d'une qualification professionnelle. Son objectif est l'insertion professionnelle.

Profil d'emploi : le technicien supérieur technico-commercial peut être recruté par des entreprises de production ou de distribution de produits agricoles. Sa double compétence lui permet d'envisager différents types d'emplois :

- agent polyvalent dans une PME agroalimentaire,
- 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.

>>> POURSUITE DES ÉTUDES

Le titulaire du BTSA peut :

>>> préparer une licence professionnelle (dossier à retirer à l'Université) ou écoles de commerce

>>> préparer un certificat de spécialisation :

- responsable technico-commercial en vins et produits dérivés, orientation commerce,
- responsable technico-commercial en vins et produits dérivés, orientation produit,
- préparer un second BTSA en un an, pour acquérir une compétence complémentaire : dans ce cas, les dossiers de candidatures sont à retirer auprès de l'établissement choisi ;
- entrer sur concours dans un établissement d'enseignement supérieur agricole (écoles d'ingénieurs, écoles vétérinaires et écoles du paysage), après une année de classe préparatoire post BTSA-BTS-DUT ;
- entrer sur dossier dans les établissements d'enseignement supérieur agricole privés ou à Agrocampus Ouest.

*ECTS : Système Européen de Transfert et d'accumulation de Crédits en formation.



ARCHITECTURE PAR MODULE : BTSA TECHNICO-COMMERCIAL

DOMAINES	MODULES	HORAIRE
Projet personnel de formation et professionnel	M 11 : Accompagnement au projet personnel et professionnel	87 h
DOMAINES COMMUNS (28 ECTS)		
Ouverture sur le monde : compréhension des faits économiques, sociaux et culturels ; information, expression et communication	M 21 : Organisation économique, sociale et juridique	87 h
	M 22 : Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation	174 h
	M 23 : Langue vivante	116 h
Activités pluridisciplinaires du domaine commun		
EPS	M 31 : Éducation physique et sportive	87 h
DOMAINES PROFESSIONNELS (82 ECTS)		
Traitement des données et informatique	M 41 : Traitement de données	72.5 h
Connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel	M 42 : Technologies de l'information et du multimédia	43.5 h
	M 51 : Économie d'entreprise	87 h
	M 52 : Gestion	87 h
	M 53 : Mercatique	101.5 h
	M 54 : Relation commerciale	101.5 h
	M 55 : Complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel	101.5 h
	M 56 : Projet commercial et actions professionnelles	43.5 h
	M 57: Champ professionnel	246.5 h
	M 58 : Langue technico-commerciale	43.5 h
Mise en situations professionnelles	M 61 : Stage(s)	12 à 16 sem.
Activités pluridisciplinaires du domaine professionnel		150 h
Initiative locale	M 71 : Module d'Initiative Locale (MIL)	87 h
	Module langue vivante 2	116 h

*ECTS : Système Européen de Transfert et d'accumulation de Crédits en formation.

Le Lycée accueille les étudiants en demi-pension ou en externat.

