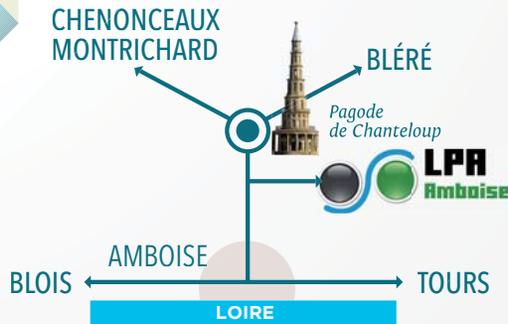


LYCÉE PROFESSIONNEL AGRICOLE

AMBOISE

LYCÉE DE LA VIGNE, DU VIN ET DU CHEVAL



Horaires d'ouverture :
du lundi 10h00 au vendredi 15h00



46, avenue Émile Gounin - BP 239
37402 Amboise cedex
Tél. : 02 47 23 35 50 - Fax : 02 47 23 35 64
lpa.amboise@educagri.fr

www.epl-amboisechambray.fr



Brevet de Technicien Supérieur Agricole - BTSA

Technico-commercial en vins et spiritueux

Formation supérieure en 2 ans

www.antrouille.biz // crédit photographique : Shutterstock / Fotolia / Lycée Agricole d'Amboise © - Droits réservés 02/2017



LE LYCÉE PROFESSIONNEL AGRICOLE D'AMBOISE ...



BTSA BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGRICOLE TECHNICO-COMMERCIAL EN VINS ET SPIRITUEUX

➤ **Objectif** : une formation professionnelle supérieure courte en 2 ans pour former de futurs technico-commerciaux au contact du terrain capable de mobiliser leurs connaissances sur les vins et spiritueux, les marchés et la réglementation dans le cadre de relations et négociations commerciales (achat-vente, import-export, conseils, valorisation, prospection, ...)

➤ **Le secteur des vins et spiritueux** : la France est l'un des leaders mondiaux dans le secteur des vins et des spiritueux aussi bien en terme de production que de consommation. Les vins et spiritueux occupent une place majeure dans les exportations de notre pays (1er secteur excédentaire de l'agroalimentaire). C'est un secteur qui représente plus de 500.000 emplois directs et indirects. Pour rester compétitif, l'enjeu commercial est essentiel face à la concurrence mondiale, à l'évolution des modes des consommations et aux attentes des consommateurs.

➤ **Conditions d'accès [attention : nombre de places limité]** :

- Après une classe de Terminale (Baccalauréat général, technologique ou professionnel) via le portail de pré-inscription APB (Admission Post Bac)

➤ **Organisation et diplôme préparé** :

- Une formation qui allie enseignement général et professionnel, très orientée sur l'économie d'entreprise, la gestion, la mercatique, la relation commerciale, la pratique d'au moins une langue étrangère, la réalisation de projets commerciaux et d'actions professionnelles
- Une formation également technique dédiée à la connaissance des produits

BTSA BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR AGRICOLE TECHNICO-COMMERCIAL EN VINS ET SPIRITUEUX

➤ Les axes forts de la formation :

- L'exploitation viticole sur le site de Amboise qui constitue avec son magasin de vente un support privilégié pour la connaissance du secteur viti-vinicole mais également pour la participation à des actions commerciales professionnelles
- La présence sur le site de Chambray-Lès-Tours d'une halle de vente en direct du producteur au consommateur : « La Charrette », partenaire dans la formation qui permet une mise en situation au plus proche du monde professionnel (approvisionnement, mise en rayon, conseil, vente, ...)
- Des liens privilégiés avec les entreprises et acteurs professionnels du secteur en région
- Une dimension européenne et internationale donnée à la formation
- 12 à 16 semaines de stage en milieu professionnel pendant le cycle de formation [possibilité de stages à l'étranger]
- Une sensibilisation aux risques professionnels et une formation aux premiers secours
- Un accompagnement au projet personnel et professionnel de l'étudiant
- Un voyage d'études à vocations pédagogique, professionnelle, culturelle et linguistique

➤ Poursuites d'études :

- La poursuite d'étude est possible en licence professionnelle (commerce des vins, marketing et commerce international des vins de terroirs, œnotourisme, ...) voire en licence générale orientée sur le commerce ; en école supérieure de commerce voire en école d'ingénieur ; possibilité également de préparer en un an une autre spécialité de BTSA, ...

Insertion professionnelle en tant que : responsable commercial, chef de rayon, responsable de magasin, chef de secteur, animateur de vente, attaché commercial, courtier-ière en vins, ...

Types d'entreprises support : coopératives et exploitations viticoles ; épicerie fines ; hypermarchés, supermarchés, supérettes, hard-discount ; commerciaux indépendants ; centrales d'achats ; restaurateurs et hôteliers, fermes auberges, ... ; cavistes ; groupements de producteurs ; ...

