BTSA Technico-Commercial - Option Vins, Bières et Spiritueux (TCVBS)

Vente – Commerce

Niveau de diplôme : **Bac +2 – Niveau 5**
Villes : **Colmar**

L'alliance d'une connaissance approfondie des produits et de compétences commerciales pointues
L'alternance (apprentissage) combine théorie et pratique.



En présentiel



Accessible



Formations certifiantes

Mise à jour le 24 septembre 2026

Le BTS Technico-commercial Vins et Spiritueux prépare les étudiants à devenir des experts de la commercialisation des produits viticoles et spiritueux. Cette formation combine des connaissances techniques sur les produits et des compétences en vente et négociation, permettant aux diplômés de valoriser les produits auprès des clients et d'accompagner les producteurs dans leur développement commercial.
CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Baccalauréat général, technologique ou professionnel, de préférence en lien avec le commerce, la gestion ou les sciences agronomiques.

Pré-requis

- Moins de 30 ans (ou RQTH) : apprentissage
  À partir de 30 ans : professionnalisation (sous conditions – nous consulter)
- Cette formation s'adresse aux passionnés de vin et spiritueux, ayant un bon sens du contact, une aptitude pour la vente et un goût pour le travail de terrain. Des qualités d'écoute, de persuasion et un intérêt pour la culture viticole sont des

atouts.

Les points forts de la formation ?

- Formation professionnalisante alliant connaissances techniques et commerciales
- Expérience en entreprise dans le secteur viticole
- Accès à un réseau de professionnels du secteur
- Apprentissage par des études de cas concrètes

- Sorties pédagogiques pour découvrir les domaines viticoles
- Animations dans le but de faire découvrir le travail de la vigne ou du houblon, d'apprendre à connaître les cépages, les méthodes de travail des producteurs et le marché de commercialisation adapté

Et après ?

Débouchés et métiers

- Technico-commercial(e) en vins et spiritueux
- Chargé(e) de clientèle
- Responsable de secteur
- Conseiller(ère) en produits viticoles
- Représentant(e) en maisons de vin, négociant(e)

Vos compétences de demain

- Connaissances approfondies en viticulture et œnologie
- Techniques de vente et négociation
- Gestion de portefeuille clients
- Marketing appliqué aux produits viticoles
- Maîtrise des réglementations du secteur

Poursuite d'études

International Vente – Commerce

Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing International (ex RDCAI)

Niveau de diplôme : **Bac +3 – Niveau 6** Lieu : **Strasbourg**

International Vente – Commerce

Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing International (ex RDCAI)

Niveau de diplôme : **Bac +3 – Niveau 6** Lieu : **Strasbourg**

International Vente – Commerce

Bachelor Responsable de Développement Commercial et Marketing International (ex RDCAI)

Niveau de diplôme : **Bac +3 – Niveau 6** Lieu : **Strasbourg**

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Votre parcours de formation

1. Viticulture et œnologie

- Connaissance des cépages, des méthodes de vinification et des caractéristiques des vins et spiritueux
- Dégustation, analyse sensorielle et évaluation des produits

2. Techniques de vente et de négociation

- Stratégies commerciales, techniques de négociation et gestion de la relation client
- Suivi des ventes et fidélisation des clients

3. Marketing des produits viticoles

- Techniques de promotion, études de marché, et mise en valeur des produits
- Création et gestion de l'image de marque

4. Économie et gestion d'entreprise

- Bases de gestion, comptabilité et analyse financière appliquée aux entreprises viticoles
- Aspects juridiques et réglementaires du commerce des vins et spiritueux

5. Communication et langues étrangères

- Compétences en communication orale et écrite
- Langues appliquées au commerce international

6. Missions professionnelles

- Immersion en entreprise pour appliquer les connaissances
- Projets et missions en situation réelle

Modalités de la formation

Modalités

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)

Durée

2 ans – 1350 heures

Validation de la formation

BTSA Technico-commercial
Titre certifié de niveau 5, enregistré sur France Compétences au RNCP36003 le 04/11/2021, délivré par le MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DE LA SOUVERAINETE ALIMENTAIRE

Évaluation des connaissances

Examen final (100%)

Rythme

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse

Cours 1 semaine sur 2

Chiffres clés

81 %
de satisfaction en 2025

90 %
de réussite aux examens en 2025
sur 849 candidats présentés

95 %
d'insertion professionnelle en 2025
dont 77 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée
Formation intégralement prise en charge par les OPCO

CCI Campus Alsace - Strasbourg
234 Avenue de Colmar, 67021, Strasbourg

CCI Campus Alsace - Colmar
4 Rue du Rhin, 68000, Colmar

CCI Campus Alsace - Mulhouse
15 Rue des Frères Lumière, 68350, Mulhouse