



Brevet de Technicien Supérieur

Technico-commercial
Option vins, bières et spiritueux.

Lycée Hyères Agricampus

Un enseignement supérieur en 2 ans





UNE FILIÈRE CRÉATRICE D'EMPLOIS.

Commerce des vins : les exploitations viticoles en France produisent en moyenne 45 millions d'hectolitres par an. Cette production peut générer des revenus élevés dans certains vignobles et reste créatrice d'emplois : la filière représente environ 600 000 emplois directs et indirects.

Commerce des bières : Le/la technico-commercial(e) répondra à une véritable demande qui s'explique par

l'évolution des modes de consommation, la montée en puissance des bières premium et du phénomène des micro-brasseries.

Commerce des spiritueux : La France est le 2ème pays européen producteur et exportateur de spiritueux. Le/la technico-commercial(e) évoluera dans un secteur en reconquête du marché intérieur.

MISSIONS D'UN(E) TECHNICO-COMMERCIAL(E).

Le/la titulaire du diplôme exerce son activité chez un producteur indépendant, ou sous forme coopérative (domaine viticole, cidricole, brasserie, distillerie ...) chez un négociant, un courtier, en magasin spécialisé ou en grande surface. Il/elle doit convaincre les potentiels clients en s'appuyant sur des notions techniques, sur sa maîtrise des arguments commerciaux et sur sa connaissance des marchés. Il est à même de conseiller et de faire des préconisations pour l'aide à la vente.

CONDITIONS D'ADMISSIONS

- BAC Général
- BAC Technologique
- BAC Professionnel



MODULES D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Organisation économique, sociale et juridique
- Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation.
- Langue vivante
- Activités pluridisciplinaires du tronc commun
- EPS - Education physique et sportive

MODULES D'ENSEIGNEMENT PROFESIONNEL

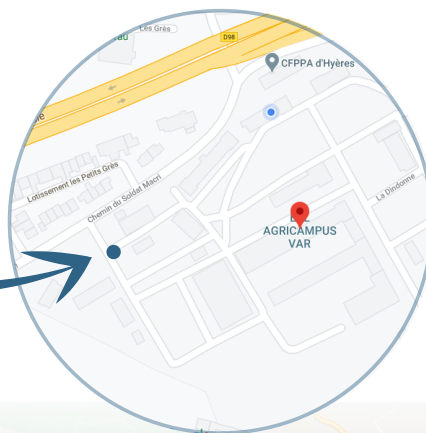
- Traitement des données et informatique
- Technologies de l'information et du multimédia
- Connaissances scientifiques, techniques, économiques et réglementaires liées au secteur professionnel : Economie d'entreprise, gestion, mercatique, relation commerciale, complément économique et commercial en lien avec le champ professionnel
- Langue technico-commerciale
- Stage de 12 à 16 semaines
- Activités pluridisciplinaires du domaine professionnel
- Module d'initiative locale
- Module langue vivante 2 optionnelle.



LE SAVIEZ-VOUS ?

- 76% des offres d'emplois "cadres" concernent des profils marketing et commerciaux
- 62% des recrutements dans le secteur marketing et commercial se font à un niveau BAC + 2

Accès parking
Entrée n°1
1630 Chemin du Soldat Macri



32, Chemin Saint-Lazare
83400 Hyères



agricampus.com



[agricampus](https://www.facebook.com/agricampus)



04.94.01.35.55



[agricampusvar](https://www.instagram.com/agricampusvar)



lycee.hyeres@agricampus.fr

