

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée agricole Campus - Lycee Technologique Charles Peguy - BTS - Agricole - Technico-commercial - Spécialité vins, bières et spiritueux

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée agricole Campus - Lycee Technologique Charles Peguy - BTS - Agricole - Technico-commercial - Spécialité vins, bières et spiritueux	Jury par défaut	Autres candidats	4	19	10	12	1	44
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	10	24	20	23	1	44
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	2	11	9	10	1	44

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

- Avoir le goût de la communication, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services.
- Avoir le goût de la conduite de projets en contexte professionnel.
- S'intéresser au marketing et au commerce digital.
- Avoir le goût du conseil, de l'argumentation, de la valorisation des produits ou services.
- Disposer de compétences relationnelles, de capacités de négociation : écoute, empathie...
- Disposer de compétences collaboratives et d'animation d'équipe.
- Disposer de compétences en matière d'expression écrite et orale pour communiquer et argumenter.
- Disposer de capacités de prise d'initiative, d'adaptation, d'organisation et d'autonomie.
- S'intéresser au commerce des vins, bières et spiritueux, pour les particuliers ou les professionnels.

Attendus locaux

La formation " Technico-Commercial "VBS" s'adresse à des étudiants qui aiment leurs produits. C'est un ensemble de connaissances, de savoir être et aussi de passion. Aimer le monde du vin, des bières et des spiritueux avec un objectif d'en faire son métier, quel beau projet !

Nous revendiquons que le grand avantage de notre formation Technico- Commercial à temps plein (soit 54 semaines de cours, 16 semaines de stages), c'est de vivre une formation alternée avec les professionnels de terrain qui soient variés. Les étudiants ne sont pas liés à une entreprise mais au secteur professionnel dans sa totalité. Nous sommes persuadés que la compétence s'acquiert aussi au contact de plusieurs entreprises.

Le partenariat avec les anciens étudiants, notre immersion totale dans la filière professionnelle, notre réseau régional et national sont des occasions de développer ses connaissances, ses pratiques et son ouverture. C'est ce dispositif temps plein qui va d'entreprise en entreprise qui le permet aussi.

Nous profitons du temps de présence en cours plus long qui permette de bien préparer les épreuves d'examen qui sont la clé de réussite et qui facilitent la poursuite d'études en Licence professionnelle.

Nous savons que les supports Produits sont la base des activités pratiques et des stages en entreprise. Il est évident que l'intérêt pour ces produits est nécessaire pour bien vivre la formation, même si les compétences acquises en mercatique, en management, en Négociation Relations Clients sont transférables ensuite dans de nombreuses filières.

Nous sommes ouverts à des projets d'étudiants qui soient variés. Si la plupart sont basés sur le monde du vin, de la bière et des spiritueux, les projets "wiskies, cidres", de plus en plus fréquents sont les bienvenus !

Nous souhaitons que le Technicien Commercial "Vins, Bières et Spiritueux" convainque d'un projet d'entreprise, aime la technique , les arguments commerciaux, aime débattre, soit sensible à l'éloquence. Il connaît, il développe sa clientèle mais il conseille aussi dans le respect de tous.

Nous sommes sensibles à l'intérêt porté à notre pédagogie qui est liée aux partenariats professionnels pour des actions et animations de notre territoire mais aussi tournés vers l'extérieur (voyage d'étude en France et à l'étranger).

NB : Nous assurons aussi la formation BTS Technico-Commercial "Univers Jardinerie et Animaux de Compagnie"

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

Le BTS TC Vins, Bières et Spiritueux forme des Commerciaux qui aiment les vins ! Il vise une compétence produits et commerciale. Les stages possibles : commerce spécialisé (caviste, épicerie fine, bar à vins), cave coopérative, domaine viticole, grande distribution, grossiste, négociant, courtier, grand groupe, distillerie, brasserie, cidrerie.

L'ouverture à l'oenotourisme, aux produits de haute qualité, voire de luxe sont les plus values de la formation temps plein.

Les actions commerciales (foires aux vins, salons, ventes promotionnelles, démarchage de clientèle.), une semaine d'étude dans les grands domaines du Bordelais, le séjour à l'étranger, sont des moments inoubliables.

Les modules de formation forment bien aux attentes liées au monde professionnel, de la culture générale, du management, de la négociation, de la gestion, de techniques d'achat et de vente :

Le monde d'aujourd'hui

La Construction du projet personnel et professionnel

La Communication

La Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel

Le Développement commercial

La Relation client ou fournisseur

A noter : le BTS TC "Univers Jardins et Animaux de Compagnie" forme un manager en jardinerie et en animalerie

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Nous nous intéressons à des éléments de savoir être, de progression dans les résultats, de sérieux, d'assiduité également. Par expérience de notre accompagnement, nous savons que ces éléments sont les grands facteurs de très bonne réussite de notre Campus. En BTS, nous privilégions le lien avec le terrain l'entreprise. L'étudiant curieux et motivé se donne beaucoup de chances d'être apprécié par notre réseau d'entreprises

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Bien se renseigner sur le développement local et la grande palette des métiers exercés. Avoir un dossier qui montre du sérieux scolaire. Tout dossier de candidat sérieux, au delà des résultats est priorisé. Participer aux Portes Ouvertes. Anticiper ses stages

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Matières générales - Résultats.	le niveau de résultats	Le niveau des résultats mais surtout leur progression, sont essentiels en vue de l'enseignement supérieur	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	MATIères Professionnelles - Résultats	Les résultats et appréciations	Le niveau de résultats en matières professionnelles et leur progression témoignent de l'acquisition de savoirs transférables en enseignement supérieur	Très important
Savoir-être	Savoir être	Témoignages	Le comportement professionnel est une clé des métiers commerciaux. L'écoute, la convivialité, le respect, l'amabilité et la politesse, le travail d'équipe, le rendu compte sont des clés de réussite de tout projet dans une entreprise.	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Le projet de formation	L'intérêt porté à la formation en lien avec le projet d'orientation professionnelle est pris en compte. Formuler son projet à partir d'exemples concrets qui soient très explicatifs est important. Nous nous intéresserons à des éléments de savoir être, de progression dans les résultats, de sérieux, d'assiduité également. Par	Très important

			<p>expérience de notre accompagnement, nous savons que ces éléments sont les grands facteurs de très bonne réussite de notre Campus. En BTS, nous privilégions le lien avec le terrain et l'entreprise. L'étudiant curieux et motivé se donne beaucoup de chances d'être apprécié par notre réseau d'entreprises.</p>	
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement	Lettre et témoignages	<p>Toute expérience sociale, associative, familiale, sportive, culturelle témoigne de compétences transférables dans le milieu du travail. Il faut les noter !</p>	Très important

Signature :

Laurent PENARD,
 Proviseur de l'établissement Lycée agricole Campus -
 Lycée Technologique Charles Peguy