

# BTS

## TECHNICO-COMMERCIAL

// Option Négocier de Biens et Services Industriels

DIPLÔME DE L'ÉDUCATION NATIONALE - FORMATION PAR APPRENTISSAGE, GRATUITE & RÉMUNÉRÉE

### LE MÉTIER

Le titulaire d'un BTS Technico-Commercial a pour fonction principale **la vente de biens et services** qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques.

C'est un négociateur-vendeur (itinérant ou sédentaire) qui **conseille une clientèle uniquement professionnelle** dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.

Il **élabore, présente et négocie** alors une solution technique, commerciale et financière adaptée.

Il évolue dans un **univers principalement industriel** (ex : fabricant, entreprise de location et de maintenance, entreprise de négoce de fournitures, grossiste et revendeur).

Il sera le représentant de l'entreprise, on attend de lui **sérieux, rigueur et autonomie**.

### ADMISSION

- Être âgé de moins de 30 ans.
- Remplir un dossier de candidature.
- Passer un entretien de motivation.
- Cette formation est ouverte aux bacheliers de filière technologique (STI2D, STMG), de filière générale (S et ES), de filière professionnelle industrielle (SEN, MEI, ELEEC...) ou professionnelle commerciale.
- Nous acceptons les candidats en réorientation après une année d'enseignement supérieur.

### ET APRÈS ?

#### POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences professionnelles.
- Écoles supérieures de commerce.

#### DÉBOUCHÉS

- Technico - commercial.
- Chef des ventes.
- Chargé de clientèle ou d'affaires.
- Négociateur industriel.
- Responsable « grands comptes ».

#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Distributeurs (matériel électrique, matériel de mécanique, chariots élévateurs, pièces auto, fournitures industrielles, portails et automatismes, matériels énergies renouvelables, équipement de protection, batteries / chargeurs...).
- Location groupes électrogènes, matériel BTP.
- Fournisseurs d'outillages.
- Fabricants ou distributeurs de photocopieurs.
- Entreprises de solutions de matériels hydrauliques.

**91%** DE RÉUSSITE À L'EXAMEN



## PROGRAMME

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL 9H

- **Anglais** 5h
- **Français** 4h

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL 26H

- **Gestion de projet** 4h
- **Envir. économique & juridique** 4h
- **Techniques industrielles** 3h
- **Communication Négociation** 3h
- **Négociation et projet indus.** 3h
- **Développement de clientèle** 3h
- **Électronique** 2h
- **Mécanique** 2h
- **Management commercial** 2h

### TOTAL SEMAINE : 35H

- La formation s'effectue en alternance sur 2 ans après le BAC.
- 35h/semaine (environ 21 semaines de cours au CFA et 31 semaines en entreprise par an).
- Les cours sont entièrement dispensés à **Pessac**.



## COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- La **vente** de solutions technico-commerciales.
- Le **développement de clientèle**.
- La **gestion de l'information** technique et commerciale.
- Le **management** de l'activité commerciale.
- La mise en œuvre de la **politique commerciale**.



## LES AVANTAGES

### ALTERNANCE

- Le CFA Le Vigean vous accompagne dans la recherche de votre entreprise.

### EXONÉRATIONS

- Exonération totale ou partielle des cotisations sociales, selon la taille de l'entreprise.
- L'entreprise peut bénéficier d'un crédit d'impôt.

### AIDES DE LA RÉGION

- Aides versées par le Conseil Régional dont dépend l'entreprise.

### RÉMUNÉRATION

- Elle est calculée en pourcentage du SMIC (ou du salaire minimum conventionnel s'il est plus favorable).

	1 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE	2 <sup>ÈME</sup> ANNÉE
- DE 18 ANS	25 %	37 %
18-20 ANS	41 %	49 %
+ DE 21 ANS	53 %	61 %



Rejoignez-nous sur Facebook

**DOSSIER DE CANDIDATURE**  
À TÉLÉCHARGER SUR [WWW.CFA-LEVIGEAN.FR](http://WWW.CFA-LEVIGEAN.FR)