

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'ACTIVITÉ

- 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 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} 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