

BTS Technico-Commercial

SPÉCIALITÉ ENERGIE ET SERVICES INDUSTRIELS

FORMATION
EN ALTERNANCE

NIVEAU 5

LIEU DE FORMATION

MARSEILLE | Lycée du Rempart | Sept. 2021 - Août 2022



RNCP4617

MÉTIER

Le titulaire du BTS Technico-Commercial, fonde sa double compétence par la maîtrise d'un ensemble de connaissances de nature technique et commerciale.

Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est le lien entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs. Il travaille en équipe, maîtrise les outils numériques et est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques.

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'activité de technico-commercial s'exerce au sein d'entreprises commerciales, industrielles ou de sociétés de services. Elle varie selon le secteur (fabrication et distribution de produits industriels, d'équipements, etc.) et la taille de l'entreprise (PME/PMI, groupe industriel, etc.).

OBJECTIFS DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- ▶ Détecter et analyser de nouveaux besoins client
- ▶ Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- ▶ Développer un portefeuille client
- ▶ Vendre des produits industriels
- ▶ Garantir l'efficacité du service de la signature à l'installation

- ▶ Assurer le service après-vente (assistance technique)
- ▶ Exploiter un outil de gestion de la relation client
- ▶ Contribuer à la veille technologique et concurrentielle de l'entreprise

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT TECHNIQUE

- ▶ Technologies industrielles
- ▶ Gestion de projet
- ▶ Développement de clientèle
- ▶ Communication et Négociation
- ▶ Management Commercial

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ Français
- ▶ Langue vivante 1
- ▶ Environnement économique et juridique

DURÉE ET ORGANISATION

Formation en contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation, dispositif Pro A.

Durée : 675h par an | Alternance : 3 jours en entreprise | 2 jours au centre de formation

COÛT

Formation prise en charge par l'entreprise d'accueil et rémunérée pour le candidat (selon type de contrat).

VALIDATION

BTS TECHNICO-COMMERCIAL spécialité Energie et Services industriels

UIMM

PÔLE FORMATION
SUD

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

SPÉCIALITÉ ENERGIE ET SERVICES INDUSTRIELS

Code diplôme : 320 2008

CONTACT

Frédéric Bega
06 21 69 09 31
bega@cfaiprovence.com

ADMISSION

Public

- ▶ Être âgé de 16 ans à moins de 30 ans*.
 - ▶ Être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.
- *Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation ou pro A (nous consulter).

Pré-requis d'entrée en formation

- ▶ Avoir validé une première année de BTS TC ou filière équivalente.

Qualités requises : Bon relationnel | Dynamisme | disponibilité | Mobilité | Capacité d'écoute | Bon communicant

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités

Dossier de pré-inscription en ligne, entretien individuel de positionnement, signature d'un contrat.

Délais d'accès

En fonction de la date de signature du contrat.

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les prérequis.

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (Étude de l'intégration avec le référent handicap du centre)

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel et/ou distanciel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées. 37 postes informatiques, avec accès à Internet, imprimantes, photocopieur, vidéos projecteurs...

Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET D'EXAMEN

Les candidats-es sont présentés-ées aux épreuves générales et techniques du BTS TECHNICO-COMMERCIAL spécialité Energie et Services industriels, diplôme délivré par le Ministère chargé de l'enseignement supérieur.

POURSUITE D'ÉTUDES & DÉBOUCHÉS

Possibilité de poursuivre en licence professionnelle ou en École de Commerce et de Gestion.

- ▶ Postes à pourvoir en début de carrière
Négociateur | Vendeur itinérant ou sédentaire
- ▶ Avec de l'expérience, accès à des emplois à responsabilité dont l'appellation varie suivant l'entreprise et le secteur d'activité :

Négociateur industriel | Chef des ventes | Manager Commercial,...

Plus d'infos et témoignages sur
www.bts-ccst-rempart.fr

UIMM

PÔLE FORMATION
SUD

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

Inscriptions sur
www.formation-industries-paca.fr

Certifié



En partenariat avec

