

Poursuite d'études et débouchés

Exemple de métiers

- > Négociateur(trice) vente
- > Technico-commercial(e) itinérant ou sédentaire
- > Chargé(e) de clientèle
- > Responsable grand compte...

- ◆ Écoles de commerce
- ◆ DNTS en 1 an (Diplôme National de Technologie Spécialisé)
- ◆ Cycle universitaire

Lieu de formation

Rennes

À noter

L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage (ou de professionnalisation) avec une entreprise.

En savoir +

◆ Nous rencontrer

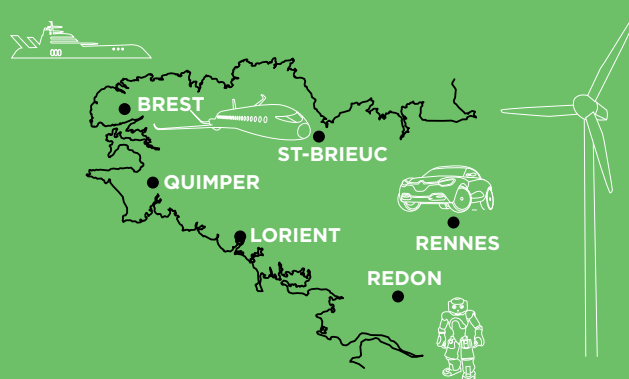
- > Sur forums, lors de nos portes ouvertes (consulter notre site).
- > Tous les jours, avec ou sans rendez-vous.

◆ Se pré-inscrire

- > En ligne sur notre site internet : www.formation-industrie.bzh
- Rubrique «Pré-inscription alternance»

CONTACTS

- ◆ **BREST**
ZI de Kergonan • 8 bis, rue F. de Lesseps
BP 73 • 29802 BREST CEDEX 9
02 98 02 03 30 • Mme Élodie Merrer, Mme Valérie Vanhove
- ◆ **LORIENT**
12, rue de la Cardonnière • 56100 LORIENT
02 97 76 04 07 • Mme Valérie Sedanton
- ◆ **QUIMPER**
12, rue Étienne Perchech • ZAC de Cuzon
Moulin du Loc'h • 29000 QUIMPER
02 98 74 94 98 • M. Franck Gloannec
- ◆ **REDON**
25, rue Tabago • 44460 SAINT-NICOLAS-DE-REDON
02 23 10 04 69
- ◆ **RENNES**
Campus de Ker Lann • Rue Henri Moissan
BP 67429 • 35174 BRUZ CEDEX
02 99 52 54 54 • Mme Louise Caro, Mme Joëlle Daniel
- ◆ **SAINT-BRIEUC**
7, rue du Bignon • La Prunelle • BP 221 • 22192 PLÉRIN
02 96 74 71 59 • Mme Hélène Laplanche



CFA DE
L'INDUSTRIE

BTS TC

Technico-commercial



Edito 02 96 33 04 05. Ne pas jeter sur la voie publique. Photos non contractuelles.

FORMATION PAR ALTERNANCE
au Pôle formation UIMM - Bretagne



CFA DE
L'INDUSTRIE

www.formation-industrie.bzh

www.formation-industrie.bzh

Le (la) technico-commercial(e) a une double compétence à la fois technique et commerciale pour vendre des produits ou services complexes nécessitant une négociation sur le produit ou service en lui-même ainsi que sur son prix.

Profil

- Être titulaire d'un baccalauréat S sciences de l'ingénieur, technologique STI2D, STI, professionnel MEI, EEEEC, TMSEC ou d'un diplôme de niveau IV à orientation industrielle;
- Être âgé(e) de 15 à 30 ans révolus*;
- Être de nationalité française, ressortissant de l'Union Européenne ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

*Pour les + de 31 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation : nous consulter.

Programme au CFA

- 50% du temps en entreprise, 50% du temps en CFA.
- 675 heures de formation au CFA/an.
- Pour le contrat de professionnalisation, nous consulter.

Matières générales

- > Culture générale et expression
- > Anglais
- > Économie générale
- > Économie d'entreprise
- > Droit

Matières techniques

- > Informatique
- > Technologies industrielles :
électricité bâtiment, domotique, électricité industrielle mécanique constructive, mécanique des fluides
- > Développement de clientèles
- > Négociation technico-commerciale et communication
- > Management et gestion des activités TC
- > Mises en situation
- > Projet technico-commercial

Pédagogie de l'alternance / suivi des apprentis : Collaboration CFA / Entreprise (visites, réunions, partage des expériences...)



Qualités requises

A l'écoute du client
Sens de la communication et de la négociation - Sens des responsabilités afin de gérer au mieux ses activités, son temps et ses coûts

Secteurs concernés

Le (la) technicien(ne) exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou commerciales, fabriquant ou distribuant des outillages, des biens d'équipement, des biens intermédiaires ou tout autre produit industriel.

Compétences et missions

- Propositions de solutions technico-commerciales;
- Présentation argumentée d'une solution technique, commerciale et financière;
- Négociation et formalisation de la solution complète retenue (devis, contrat...);
- Développement de clientèles;
- Fidélisation des clients;
- Veille stratégique technique et commerciale;
- Mise en oeuvre et utilisation d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs de mesure de la performance;
- Participation au management d'une équipe (définition, organisation des missions, formation et animation);
- Contribution à l'évolution de la politique commerciale

