

## 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

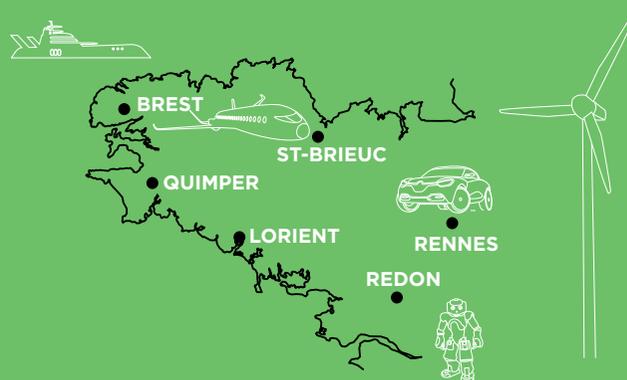
- > Sur forums, lors de nos portes ouvertes (consulter notre site).
- > Tous les jours, avec ou sans rendez-vous.

### • Se pré-inscrire

- > En ligne sur notre site internet : [www.formation-industrie.bzh](http://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](http://www.formation-industrie.bzh)

[www.formation-industrie.bzh](http://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

