

Le technico-commercial est présent sur l'ensemble du processus de vente.

Il fait jouer ses **compétences techniques** pour proposer un produit qui corresponde sur mesure aux **besoins de son client**.

Il rencontre des clients de l'entreprise ou prospecte pour en trouver de nouveaux.

Il analyse leurs problèmes et leurs besoins en termes de produits et services et leur fait une proposition **technico-commerciale** adaptée, après une argumentation menée en spécialiste du produit.

• En Début de carrière :

L'insertion des diplômés est **excellente** : de nombreux jeunes diplômés sont embauchés dès la fin de la formation, souvent dans l'entreprise où ils ont réalisé leur projet.

Les employeurs ont impérativement besoin de commerciaux ayant une bonne connaissance technique des produits.

- ◆ Négociateur Vendeur itinérant
- ◆ Négociateur Vendeur sédentaire

• Avec de l'expérience :

Accession à des **emplois à responsabilité** dont l'appellation varie suivant l'entreprise et le secteur d'activité.

- ◆ Chargé de clientèle,
- ◆ Négociateur industriel,
- ◆ Responsable des achats,
- ◆ Manager Commercial,
- ◆ Responsable d'agence,
- ◆ Chef des ventes...



**FORMATION**

Le BTS Technico-commercial, est particulièrement axé sur la professionnalisation de la formation : pour cela l'étudiant sera **quatorze semaines en entreprise, afin de réaliser un projet Technico-commercial**. Celui-ci sera fonction d'un **besoin exprimé par l'entreprise** et débouchera sur une **démarche organisée et cohérente**, permettant ainsi d'acquérir et de développer les **compétences technico-commerciales**.

Exemples de projet :

- ◆ Commercialisation d'un produit existant auprès d'une nouvelle clientèle
- ◆ Prospection - vente sur un secteur géographique sur lequel l'entreprise est peu ou pas présente
- ◆ Développement des ventes d'un produit nouveau...

**RECRUTEMENT**

Bac STI – Bac S – Bac Pro Industriels.

Les enseignements en volume horaire hebdomadaire :

Matières	Année 1	Année 2
Français	2	2
Langue vivante 1	3	3
Environnement économique et juridique	3	3
Technologies industrielles	5	4
Gestion de projet	6	4
Développement de clientèles	4	4
Communication et négociation	6	6
Management commercial	3	3
<b>TOTAL HEURES</b>	<b>32</b>	<b>29</b>
Enseignement facultatif (LV2)	2	2

**Pourquoi un BTS Technico-commercial au Lycée du Rempart ?**

⇒ Le lycée du Rempart dispose d'**un cadre uniquement réservé aux classes de TC**, où sont installés **37 postes informatiques**, avec accès à Internet, des imprimantes, un photocopieur, des vidéos projecteurs... permettant l'enseignement des **Techniques de l'Information et de la Communication**, nécessaires aux Commerciaux.

⇒ **Le BTS TC est en Partenariat avec la CGI**, Confédération Française du Commerce Interentreprises qui favorise le développement de cette formation.

⇒ La section Technico-commerciale dispose d'**un carnet d'adresses** important dans le milieu industriel, ce qui facilite votre démarche lors de la recherche de stage car les entreprises connaissent le lycée et vous accueilleront plus facilement !

⇒ **Taux de réussite au BTS de 89 %** (moyenne des 5 dernières années) contre 67 % au niveau national !

Poursuite d'études :

Ce BTS permet également la poursuite d'études :

- ◆ En licence professionnelle (nombreuses formations)
  - Attaché Commercial Industriel,
  - Développement Commercial par l'International...
- ◆ En École de Commerce et de Gestion : accès possible à ces établissements par concours Passerelle ou Tremplin, spécialement réservés aux étudiants issus des BTS

Comment nous rencontrer ?

◆ Les Professeurs Coordonnateurs sont à votre disposition pour tous renseignements ou visite.

Tél : 04.91.14.32.80

Poste 328

[cdamosso@lgtrempart.fr](mailto:cdamosso@lgtrempart.fr)

[grigaud@lgtrempart.fr](mailto:grigaud@lgtrempart.fr)

◆ Visitez notre site :



