

Brevet Technicien Supérieur



Technico-Commercial Matériels Industriels

Centre de Formation par Apprentissage de l'Éducation Nationale du Gard

La profession de Technico-Commercial se caractérise essentiellement par la nécessité de mettre en œuvre une double compétence: d'une part une connaissance et un savoir-faire technique, d'autre part une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.

Débouchés

Le Brevet Technicien Supérieur Technico-Commercial spécialisé dans les engins industriels, matériels agricoles et Travaux Publics permet une insertion professionnelle immédiate.

Poursuite d'étude possible en formation post BTS de type commerciale.



Durée

2 ans - 1400 heures de formation pour les titulaires de niveau IV, en alternance avec des périodes en entreprise.

Lieu de formation

Antenne de formation :
Lycée Professionnel Gaston DARBOUX
7 rue Jules Raimu – CS 23024
30908 NÎMES Cedex

Conditions d'accès

- ❖ Après un baccalauréat STMG ou STI2D
- ❖ Après certains baccalauréats professionnels (Commerce, Vente, Agricole, MVI, MTP...)
- ❖ Permis de conduire conseillé
- ❖ Avoir l'accord d'une entreprise pour la signature d'un contrat d'apprentissage
- ❖ Avoir moins de 31 ans à la signature du contrat d'apprentissage

Métiers

- ❖ Acheteur (euse)
- ❖ Attaché(e) commercial(e)
- ❖ Chef des ventes - responsable du service
- ❖ Après-vente technico - commercial(e)



Contactez-nous !

Valérie Jean

Courriel : darboux.cfa-educ-gard@ac-montpellier.fr

Plus d'informations sur www.cfa-gard.ac-montpellier.fr

Standard : 04 66 04 85 97 (Taper 1)



Technico-Commercial Matériels Industriels

Objectifs

Cette formation prépare les apprentis à acquérir les cinq fonctions essentielles du Techno commercial :

- 1. La vente de solutions technico-commerciales**
 - ❖ Préparation de propositions de solutions techniques, négociation, conseil
- 2. Le développement de clientèles**
 - ❖ Création de clientèles, fidélisation des clients
- 3. La gestion de l'information technique et commerciale**
 - ❖ Veille stratégique technique et commerciale, analyse de l'information technique
- 4. Le management de l'activité commerciale**
 - ❖ Mise à disposition d'une offre de biens ou services industriels, management de l'équipe et du réseau
- 5. La mise en œuvre de la politique commerciale**
 - ❖ Plans d'actions commerciales

Contenus

Organisation et suivi de projet :

Fonctions et services de l'entreprise industrielle dans les domaines techniques, commerciaux et administratifs, compétitivité des produits, gestion de production, suivi d'un projet.

Technologie des matériels :

- ❖ Étude et découverte des différents systèmes technologiques tels que : (moteur, BV, transmission, systèmes hydrauliques et lavage...)
- ❖ Étude comparative des matériels (technologies, avantages, inconvénients, et leurs spécificités)

Communication technique :

- ❖ Apprentissage des sous-systèmes et systèmes mécaniques (plan, analyses structurelles et fonctionnelles...)
- ❖ Applications informatiques techniques : (DAO, CAO et autres logiciels...)

Négociation et vente de solutions technico-commerciales :

- ❖ Négociation, conseil, vente
- ❖ Mise en place d'une relation client

Gestion et Développement de la relation client

- ❖ Action de prospection
- ❖ Gestion d'un portefeuille clients

Management de l'activité commerciale :

- ❖ Gestion des achats, valorisation des offres
- ❖ Animation d'une équipe ou d'un réseau