

### Option Négoce de biens industriels et d'équipements automobiles

#### Une double compétence !

Négociateur commercial et conseiller technique auprès des clients de l'industrie ou de l'automobile, le Technico-commercial Négoce de biens industriels et Equipements automobile occupe une fonction stratégique au sein de son entreprise.

Itinérant ou sédentaire, ce vendeur qualifié et spécialisé développe un portefeuille clients sur un secteur géographique ou un type de produit bien déterminé.

En mettant ses connaissances industrielles au service d'une activité commerciale, le Technico-commercial est actif sur l'ensemble du processus, de la prospection à la commande finale y compris le montage financier.

Il participe à l'évolution du produit en transmettant les suggestions de ses clients à sa direction.

#### Conditions d'admission

##### Baccalauréat :

S, STI 2D, possibilité pour les bacs ES, STG...

##### Baccalauréat Professionnel :

secteurs d'activité : automobile ou industrie



#### Poursuite d'études

Licence professionnelle, Ecole de commerce, formations en relation avec des Chambres de Commerce.

#### Débouchés

L'insertion professionnelle des diplômés de cette section est excellente.

#### Stage et projets

Cette insertion est facilitée par la réalisation de projets d'entreprise « Technico-commerciaux » et de stage de 14 semaines en entreprise répartis sur les deux années de formation.

Une période de 2 semaines avec une période de 6 semaines sur la 1<sup>ère</sup> année. Et une période de 6 semaines sur la 2<sup>ème</sup> année.

#### Tableau des horaires de cours hebdomadaires

Enseignements	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
<b>Français</b>	2h	2h
<b>Anglais</b>	3h	3h
<b>Environnement économique et juridique</b>	3h	3h
<b>Technologies industrielles</b>	5h	4h
<b>Gestion de projet</b>	6h	4h
<b>Développement de clientèles</b>	4h	4h
<b>Communication et négociation</b>	6h	6h
<b>Management commercial</b>	3h	3h