

St Nicolas



www.st-nicolas.org

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

Négoce de biens industriels et Equipements automobile

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.



Débouchés

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

Les étudiants ont plusieurs offres d'emploi à l'issue de leur formation.

Stages 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.

Conditions d'admission

Examen du dossier + entretien éventuel :

Baccalauréat :

S, STI Génie Mécanique, Génie Electronique et Génie Electrotechnique...

Baccalauréat Professionnel :

MEI, TU, MVA, CAR, EDPI, EIE, PSPA...

Qualités requises

Goût du contact, sens de l'initiative, capacité d'écoute, qualités de communication, dynamisme et esprit d'analyse...

Poursuite d'études

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

Des partenariats avec l'Université, les Ecoles Supérieures de Commerce, les Ecoles d'ingénieurs..

Tableau des horaires de cours hebdomadaires

Matières	An- née 1	An- née 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
TOTAL HEURES	32	29
Enseignement facultatif (LV2)	2	2