

BTS TC

Technico-Commercial



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 Génie Mécanique, Génie Electronique, Génie Electrotechnique, possibilité pour les bacs ES, STG...

Baccalauréat Professionnel :

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



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.

Tableau des horaires de cours hebdomadaires

Enseignements	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Français	2h	2h
Anglais	3h	3h
Environnement économique et juridique	3h	3h
Technologies industrielles	5h	4h
Gestion de projet	6h	4h
Développement de clientèles	4h	4h
Communication et négociation	6h	6h
Management commercial	3h	3h

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.