

Technico-Commercial Matériaux du Bâtiment et Construction Durable

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 connaissance et un savoir-faire technique, d'autre part une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.

Publics

Titulaires d'un Baccalauréat
(Professionnel, Technologique ou Général).

Durée

2 ans - 1400 heures de formation
en Centre, en alternance avec des périodes
en entreprise.

Taux de réussite

Le taux de réussite est de 78%

Contact

Valérie JEAN
04.66.04.85.97
dhuoda.cfa-educ-gard@ac-montpellier.fr

Christian GRISON-DERENNES
06.07.48.89.98
Christian.grison@ac-montpellier.fr

Débouchés

Le Brevet Technicien Supérieur Technico-Commercial spécialisé dans les matériaux du bâtiment et la construction durable permet une insertion professionnelle immédiate. Poursuite d'étude possible en formation post BTS de type commerciale.

Lieu de formation

Antenne de formation :

Lycée DHUODA
17 rue Dhuoda BP 17155, 30913 NÎMES cedex 2

Conditions d'accès

- Après un baccalauréat STT, STI2D ou autre, après un brevet de Technicien (BT EEC)
- Après certains baccalauréats professionnels
- Avoir l'accord d'une entreprise pour la signature d'un contrat d'apprentissage
- Avoir moins de 30 ans à la signature du contrat d'apprentissage (*possible au-delà de 30 ans sur dérogation et selon situation particulière*).



Technico-Commercial Matériaux du Bâtiment et Construction Durable

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

Métiers

- ⇒ Acheteur(euse)
- ⇒ Attaché(e) commercial(e)
- ⇒ Chef des ventes – responsable du service
- ⇒ Technico-commercial(e) en matériaux du bâtiment

Contenus

Outils de la communication technique :

Pièces écrites, pièces graphiques, outil informatique.

Technologie et exigences des solutions constructives :

Produits de constructions gros œuvre et second œuvre, résistance mécanique et stabilité, hygiène, santé et environnement, économie d'énergie, traitement de l'humidité, ventilation...

Technologie de construction :

- **Gros œuvre** : ouvrage complémentaires en infrastructure, dallages, murs, toiture...
- **Second œuvre** : escaliers, ascenseurs, gaines et conduits, cloisons, isolation, enduits, thermiques, acoustique, sécurité incendie, accessibilité et adaptabilité des constructions (personnes handicapés) ...

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.