



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.

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 67%

Contact

Valérie JEAN
04.66.04.85.97
darboux.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 engins industriels, matériels agricoles et Travaux Publics permet une insertion professionnelle immédiate. Il répond à une demande technique de ses clients, en développant cette clientèle.

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

Lieu de formation

Antenne de formation :



Lycée Gaston DARBOUX
7 rue Jules Raimu – CS 23024, 30913 NÎMES

Conditions d'accès

- Après un baccalauréat STMG ou STI2D
- Après certains baccalauréats professionnels (Commerce, Vente, Agricole, MVI, MTP...)
- 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 Matériels Industriel

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

Métiers

- ⇒ Acheteur(euse)
- ⇒ Attaché(e) commercial(e)
- ⇒ Chef des ventes – responsable du service
- ⇒ Après vente Technico commercial



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

Gestion et développement de la relation Client

Management de l'activité commerciale :

- Action de prospection
- Gestion des achats, valorisation des offres
- Gestion d'un portefeuille client
- Animation d'une équipe ou d'un réseau