

# BTS Technico-Commercial en Apprentissage

## Option négoce de biens et services industriels

### Le métier

- L'apprenti oriente son action uniquement auprès d'une clientèle professionnelle.
- Il gère la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation et contribue à la croissance des résultats de l'entreprise.
- L'apprenti participe à la recherche de l'efficacité technico-commerciale de l'entreprise et maîtrise les techniques du génie mécanique et du génie électrique.
- Il exerce ses activités seul ou en équipe, en autonomie totale ou partielle.

### Dans quelles entreprises ?

L'apprenti en BTS Technico-Commercial exerce ses activités dans un service technico-commercial, sous la responsabilité du directeur commercial / technico-commercial, du responsable de l'après-vente ou des achats.

### Objectif de la formation

Le BTS Technico-Commercial a pour objectif de former des commerciaux exerçant leurs activités dans les entreprises industrielles ou de commerce de gros distribuant ou achetant des produits industriels. Il se caractérise donc par la mise en œuvre d'une double compétence : d'une part une connaissance des processus de fabrication et un savoir faire technique ; d'autre part une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.

### Les débouchés

- Technico-commercial junior puis senior
- Adjoint responsable service achat / service après vente
- Chargé(e) de clientèle technique
- Possibilité de poursuite d'études au sein du Groupe IGS

### Le programme enseignement général

- Environnement économique et juridique
- Langue vivante
- Français

### Le programme enseignement professionnel

- Négociation technico-commerciale
- Management et gestion d'activités technico-commerciales
- Organisation et suivi de projets industriels
- Techniques industrielles de spécialités (électricité, mécanique)

### Les missions

#### Vente de solutions technico-commerciales

- Propositions de solutions technico-commerciales
- Négociation, conseil, vente
- Organisation et suivi des affaires

#### Le développement de clientèles

- Constitution de portefeuilles clients
- Fidélisation des clients
- Création durable de valeurs dans la relation client

#### La gestion de l'information technique et commerciale

- Veille stratégique technique et commerciale
- Exploitation et analyse de l'information technique et commerciale
- Evolution du système d'information technique et commerciale

#### Le management de l'activité commerciale

- Mise à disposition d'une offre de biens ou services industriels
- Evaluation de la performance commerciale
- Management de l'équipe et du réseau commercial

#### La mise en œuvre de la politique commerciale

- Déclinaison et contrôle de plans d'actions commerciales
- Participation à l'élaboration de l'offre de biens et services industriels
- Contribution à l'évolution de la politique commerciale

#### Actions techniques

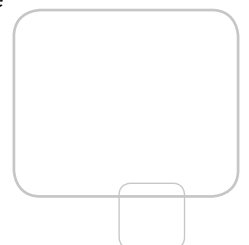
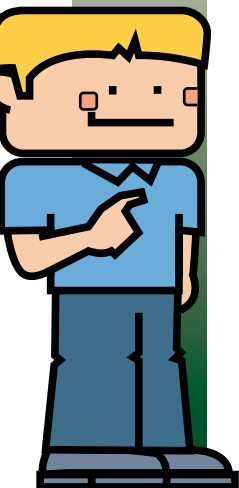
- Réalisation d'études de conception et de mises au point de produits
- Conception de documentations, de fiches et d'auxiliaires techniques
- Rédaction ou étude de cahiers des charges
- Lancement ou dépouillement d'appels d'offres

#### Relation avec les fournisseurs

- Recherche de fournisseurs, de sous-traitants
- Négociation de prix et délais
- Suivi des relations fournisseurs

### Qualités et aptitudes

C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées. Interface entre l'entreprise et son marché, l'attaché technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication. Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation et esprit d'équipe, sont également des qualités indispensables.



# Informations pratiques

## Recrutement et conditions d'admission

- BAC Technique ou Professionnel à dominante industrielle obtenu
- Avoir moins de 26 ans
- Etude du dossier (bulletins scolaires)
- Tests d'évaluation et entretien de motivation

## Durée du contrat / Alternance

- Durée du contrat : 2 ans avec une période d'essai de 2 mois (non renouvelable)
- Alternance pratiquée : 1 semaine CFA / 1 semaine entreprise

## Rémunération de l'apprenti

	1 <sup>ère</sup> année de formation	2 <sup>ème</sup> année de formation
16-17 ans	25% du SMIC	37% du SMIC
18-20 ans	41% du SMIC	49% du SMIC
21-25 ans	53% du SMIC	61% du SMIC

- Pour les établissements du secteur public : Majoration de 10 points sur le % de rémunération pour la préparation d'un diplôme de niveau IV (BAC), et de 20 points pour la préparation d'un diplôme de niveau III (BTS)
- Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec le même employeur, il percevra une rémunération au moins égale à celle de sa dernière année d'apprentissage. Si l'apprenti conclut un nouveau contrat avec un autre employeur, il percevra la rémunération minimale à laquelle il pouvait prétendre lors de sa dernière année d'apprentissage.

## Exonération et aides aux entreprises

Consultez la fiche «contrat d'apprentissage : mode d'emploi»

## La Mission Handicap Formation Hand'IGS

Le CFA Groupe IGS favorise l'accès à ses formations aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus, contactez-nous : [handigs@groupe-igs.fr](mailto:handigs@groupe-igs.fr)



## Contacts

Service des Inscriptions - 01 40 38 51 40 - [cfacodis@groupe-igs.fr](mailto:cfacodis@groupe-igs.fr)  
Service Relations Entreprises - 01 40 38 50 80 - [relationsentreprises@groupe-igs.fr](mailto:relationsentreprises@groupe-igs.fr)  
[www.cfacodis.com](http://www.cfacodis.com)

