



SUR 2 ANS

1 SEMAINE
CFA

1 SEMAINE
ENTREPRISE

BTS - TECHNICO-COMMERCIAL

COMMERCIALISATION DE BIENS ET SERVICES INDUSTRIELS

APPRENDRE À

- Négocier avec les clients
- Adapter les produits aux besoins
- Prospecter
- Vendre
- Participer à la politique commerciale de l'entreprise.

Au sein

- de toute entreprise du secteur industriel ayant pour activité principale la vente de biens et/ou de services auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.

QUALITÉS REQUISES

Formation technique / Sens commercial /
Goût du challenge / Capacité d'adaptation /
Disponibilité / Aptitude au travail en équipe /
Forte motivation individuelle / Grande rigueur /
Capacité d'écoute.

TÂCHES SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI

- Prospecter les clients
- Analyser les attentes des clients
- Assister et conseiller la clientèle dans le choix d'une solution appropriée
- Rendre compte à son entreprise des attentes du client
- Conduire une négociation sur le plan technique et sur le plan commercial jusqu'à la signature d'un contrat.

- Veiller à la réalisation du contrat de vente
- Participer à la réflexion stratégique de l'entreprise
- Effectuer le suivi technique du client.

Les particularités du métier

Double compétence du métier :
commerciaux à compétence technique
(savoir-faire et connaissance des processus
de fabrication).

CONDITIONS D'ADMISSION

Le jeune doit être âgé de 16 à 29 ans.
Il doit être titulaire d'un Baccalauréat S,
STI ou Bac professionnel industriel.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences Professionnelles...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Technico-commercial
- Responsable d'affaires
- Gestionnaire de secteur
- Ingénieur technico-commercial...

INSCRIPTION SITE D'ÉVRY

01 60 79 75 51 - tertiaire.e@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr