



BTS TECHNICO-COMMERCIAL

COMMERCIALISATION DE BIENS ET SERVICES INDUSTRIELS

APPRENDRE À

- Négocier avec les clients
- Adapter les produits aux besoins
- Prospector
- 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

Sens commercial / Qualités relationnelles / Appétence technique / 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'APPRENANT

- Prospector 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, achat ou vente 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 général, technologique, professionnel tertiaire ou industrie

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences Professionnelles
- ...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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



INSCRIPTION SITE D'ÉVRY-COURCOURONNES

01 60 79 75 36 - tertiaire.e@fdme91.fr

Renseignements : www.facmetiers91.fr