

LE MÉTIER

- Le technicien supérieur «Technico-commercial » exerce ses activités dans les entreprises industrielles de fabrication, sous-traitance, services et négoce, en France comme à l'étranger.
- Le « Technico-commercial » est amené à effectuer des opérations de vente qui le conduisent à rechercher de nouveaux clients, à analyser les besoins d'une clientèle, à évaluer une faisabilité technique, à conseiller un client dans le choix d'une solution et des services associés.
- Il doit savoir conduire une négociation sur le plan technique et commerciale et pérenniser la relation avec ses clients.



LE PROJET

- Lors du stage, l'étudiant réalise un projet composé d'un ensemble d'actions technico-commerciales cohérentes, et participe à des négociations. Le projet et la négociation font partie de l'évaluation finale au BTS.

Découverte de l'entreprise :

- Services, fonctions, rôles de chacun
- Analyse des produits, marchés, clients

Réalisation du projet :

- Études de marché, de besoin
- Prospections (téléphone, fax, mail)
- Suivi clientèles
- Enquêtes de satisfaction
- Salons professionnels
- Lancement nouveau produit
- Création outils de communication

Analyse des résultats :

- Synthèses - mise en forme
- Bilan / objectifs fixés par l'entreprise

VIE ACTIVE

- Domaine d'activité : La spécialité « Véhicules industriels et équipements automobiles » permet d'exercer ce métier dans des entreprises qui fabriquent, installent et commercialisent des matériels, des pièces de rechanges et des équipements du secteur des véhicules automobiles et industriels.



- Les fonctions : Sédentaire ou itinérant, il peut prétendre, après quelques années d'expérience, à des emplois de responsable commercial, chef des ventes, ou encore de responsable d'agence.

LA FORMATION

- 2 ans, en formation initiale avec 14 semaines de stage en entreprise.
- Au cours de la formation, des cas pratiques et des mises en situations professionnelles permettent à l'étudiant de développer les compétences du métier.
- Formation spécialisée dans les véhicules automobiles, industriels, les pièces de rechange et les équipements automobiles

Enseignement technologique et professionnel

- Gestion de projet technico-commercial
- Communication - Négociation
- Technologies industrielles
- Développement de clientèles
- Management commercial
- Environnement économique et juridique
- Enseignement général
- Français
- Langue vivante 1

POURSUITE D'ÉTUDES

- En licence professionnelle
- En école de commerce et de management
- En classe préparatoire ATS

QUALITÉS REQUISES

C'est un métier où il faut aimer le contact et convaincre tout en sachant écouter.

RECRUTEMENT

- Bac STI2D
- Bac S (SSI, SSVT), ES
- Bac STMG
- Bac Pro spécialité MVA

CANDIDATURE

Par dossier à venir chercher au secrétariat sur le site internet du **lycée Jules Garnier** :

<http://www.ac-noumea.nc/jules-garnier/>

BTS Technico- Commercial

Spécialité "véhicules industriels et équipements automobiles"



**Lycée Jules Garnier
Nouméa**

BP H3 68 avenue James Cook Nouville 98849 Nouméa Cedex
tel: (687) 24-35-63
<http://www.ac-noumea.nc/jules-garnier/>