

Formation au métier de **technico-commercial(e)****BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques****e n A P P R E N T I S S A G E**

**Au cœur de Lyon,
à la Croix-Rousse
Bus et métro à proximité**

**1 FORMATION = 1 DIPLÔME = 1 EMPLOI****LA FORMATION**

Depuis la rentrée 2021 le BTS « technico-commercial » est devenu le BTS « **Conseil et commercialisation de solutions techniques** ». Ce BTS permet d'acquérir une double **compétence technique et commerciale** très recherchée par les industries et forme au métier de technico-Commercial(e).

ENTREPRISES CIBLES

Les entreprises industrielles ou commerciales distribuant ou achetant des produits relevant des secteurs : mécanique, informatique, électrotechnique, électronique, climatique, outillages simples ou complexes, automatismes, robotique, machines spéciales, instrumentation.... (Exemples de produits : chariot élévateur, vérin, portail, éclairage, matériel de sécurité, panneau photovoltaïque, etc)

LE MÉTIER DE TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Contrairement au commercial classique, le technico-commercial(e) assure la vente de biens et services tout en apportant une **expertise technique** et prospecte pour développer son portefeuille d'affaires. Il va :

- **prospector** des clients et fournisseurs en leur procurant les spécificités techniques du produit
- **analyser** les attentes de la clientèle en évaluant la faisabilité technique du problème posé, la conseiller dans le choix d'une solution appropriée
- **négoier** sur le plan technique et sur le plan commercial jusqu'à signature du contrat
- **participer** à la réflexion stratégique de l'entreprise en l'informant notamment des attentes des clients, des impératifs et contraintes des fournisseurs afin d'adapter ou d'améliorer le produit
- **impulser** la conception et la réalisation de produits ou procédés nouveaux.

Pour mieux découvrir le métier :

www.onisep.fr/Ressources/Univers-Metier/Metiers/attache-commercial-attachee-commerciale

POINTS FORTS

- Acquisition de compétences **commerciales** et **techniques** : un plus sur le marché du travail
- Mise en place d'un **tutorat** pour un meilleur suivi des apprentis : visites en entreprise, réunion avec les maîtres d'apprentissage au lycée
- Un **stage d'expression théâtrale** en 1^{ère} année (gestion du stress, maîtrise de la voix...) pour une meilleure insertion en entreprise
- Une **poursuite d'étude** en Licence ou Bachelor.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Jeunes de moins de 30 ans à la signature du contrat
- De préférence BAC général spécialités SI, SES ou NSI ; STI2D ; STMG (mercatique, Gestion Finance) ; BAC Pro industriel
- Admissibilité après examen favorable sur dossier et entretien de motivation

INSCRIPTION - ACCOMPAGNEMENT

Pour le lycée : contactez Serge GOBILLOT - responsable pédagogique - 07 77 26 79 34

serge.gobillot@auxlazaristeslasalle.fr

ou Raphaëlle VINCENT - secrétariat - 04 72 10 10 30

secretariat.btstc@auxlazaristeslasalle.fr

PROGRAMME**ENSEIGNEMENT GENERAL**

- Culture générale et expression
- Culture juridique, économique et managériale
- Anglais

ENSEIGNEMENT TECHNIQUE & PROFESSIONNEL

- Techniques industrielles
- Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Management commercial
- Développement de la clientèle et de la relation client

Le **PLUS** : une formation au TOEIC

MODALITES DE FONCTIONNEMENT

Début de la formation : Septembre

Groupe de 12 à 15 apprentis

Durée : 24 mois de formation

Lieu : Lycée Aux Lazaristes La Salle
1 rue Neyret 69001 LYON

Rythme d'alternance :

1 semaine Lycée – 1 semaine Entreprise

Statut : Salarié Etudiant des Métiers en contrat d'apprentissage.

Scolarité gratuite

Salaire : il dépend de la convention collective de l'entreprise soit 55% du SMIC à titre d'exemple.

(SMIC : 1.589,47 € bruts mensuels pour 35 h hebdo)