



Formation au métier de **TECHNICO COMMERCIAL(E)**

**BTS Conseils et Commercialisation de Solutions Techniques**

sous statut **SCOLAIRE**

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.

Le technico-commercial(e) 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
- **négozier** 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](http://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,
- Une progression dans les enseignements grâce à des contrôles continus et des tests planifiés
- Mise en place d'un **tutorat** pour un meilleur suivi des étudiants en stage par des visites en entreprise
- Un fichier d'**entreprises partenaires** pour une recherche efficace des stages
- Un **stage d'expression théâtrale** en début de 1<sup>ère</sup> année (gestion du stress, maîtrise de la voix...) pour une meilleure connaissance de soi afin de faciliter la recherche de stage et pour une meilleure insertion en entreprise.
- Une **poursuite d'étude** en Licence ou Bachelor.

## CONDITIONS D'ADMISSION

- De préférence BAC général spécialités SI, SES ou NSI ; STI2D ; STMG (mercatique, gestion finance) ; BAC Pro industriel
- Admissibilité après examen favorable sur dossier

## INSCRIPTION - ACCOMPAGNEMENT

Serge GOBILLOT - responsable pédagogique - 07 77 26 79 34

[serge.gobillot@auxlazaristeslasalle.fr](mailto:serge.gobillot@auxlazaristeslasalle.fr)

Raphaëlle VINCENT - secrétariat - 04 72 10 10 30 [secretariat.btstc@auxlazaristeslasalle.fr](mailto:secretariat.btstc@auxlazaristeslasalle.fr)

## MODALITES DE FONCTIONNEMENT

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

**Scolarité payante** en fonction du quotient familial.

**Stage en entreprise de 15 semaines** dans une entreprise de Lyon ou des alentours proches pour un meilleur suivi des étudiants.



## 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