



BTS TECHNICO-COMMERCIAL

par APPRENTISSAGE

en publics mixés



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Technico-commercial est formé pour **vendre des biens et services techniques** ; il doit donc acquérir des compétences commerciales, tout en s'appuyant sur des savoirs techniques.

Les compétences développées

- Identifier les besoins, découvrir les attentes et les contraintes du client
- Conseiller le client dans le choix d'une solution technique adaptée, argumenter et négocier
- Evaluer de façon permanente la satisfaction des clients et développer la valeur client
- Identifier de nouveaux marchés potentiels et conquérir de nouveaux clients

LES ENTREPRISES D'ACCUEIL

L'apprentissage peut se faire dans différents types d'entreprises :

- Fabricants de produits techniques
- Entreprises de négoce technique
- Entreprises de services industriels
- Entreprises d'installation

Le Technico-commercial intervient principalement en B to B, en s'adressant à une **clientèle professionnelle**.

Mais il peut aussi développer une **clientèle de particuliers** (B to C), dans tous les domaines où l'élaboration d'une offre et le conseil apporté au client nécessitent des bases techniques.

LES MODALITES DE L'ALTERNANCE

Durant la période scolaire, l'alternance est organisée de la manière suivante :

- En 1^{ère} année :
 - 3 jours de formation par semaine (21 h/ sem.)
 - 2 jours par semaine en entreprise : **les jeudis et vendredis**
- En 2^{ème} année
 - 2 jours ½ de formation par semaine
 - 2 jours ½ par semaine en entreprise : **en début de semaine**

Durant les congés scolaires, les apprentis sont à plein temps en entreprise.

La durée totale de la formation est de 1351 h dont :

- 756 h en 1^{ère} année
- 595 h en 2^{ème} année



Le mixage
de publics

Partenariat entre le Lycée J.B. Schwilgué et le CFA du Lycée Schweisguth
Les apprentis suivent la plupart des cours avec les étudiants en formation



initiale.

Mais ils bénéficient aussi de cours qui leur sont spécifiques, notamment dans les matières professionnelles et technologiques, ce qui permet d'adapter leur formation en tenant compte du domaine d'activité de leurs entreprises d'accueil et de leurs marchés.

Un accompagnement individualisé est également prévu pour les aider à mener leurs missions en entreprise dans les meilleures conditions.

L'ADMISSION EN FORMATION

Condition - être titulaire d'un Baccalauréat :

- ✚ Bac S « Sciences de l'ingénieur »
- ✚ Bac STI2D
- ✚ ou Bac Pro Industriel (avec mention de préférence)

Profil demandé :

- ✚ Dynamisme, capacité d'initiative
- ✚ Autonomie, capacité d'organisation
- ✚ Sens du contact, écoute, curiosité
- ✚ Mobilité, disponibilité

LES ATOUTS DU LYCEE J.B. SCHWILGUE

- ✚ Une situation en Alsace centrale - Très bonnes liaisons vers Strasbourg ou Colmar.
- ✚ Un cadre de qualité, des équipements performants - Hébergement possible au lycée.
- ✚ Une formation en phase avec les besoins du marché de l'emploi, dispensée par une équipe pédagogique expérimentée.

La section de BTS Technico-commercial existe au lycée depuis 1993 ; des relations étroites ont été développées avec les entreprises d'accueil de nos étudiants en formation initiale, pour les accompagner au mieux dans leurs projets et leur permettre de développer de réelles compétences professionnelles, correspondant bien aux exigences des entreprises.

Le lycée est régulièrement sélectionné pour la Finale du Trophée du commerce interentreprises organisé par la CGI (en se situant dans les 10 meilleurs dossiers retenus au niveau national).

Les élèves ont obtenu plusieurs fois un 1^{er} prix à l'issue des épreuves de la Finale (en 2016, 2015, 2012, et 2010).

Lycée Jean-Baptiste SCHWILGUE - 8 avenue Adrien Zeller - 67600 SELESTAT - Tél. 03 88 58 83 00

CFA du Lycée SCHWEISGUTH - Place du Dr François Kretz - 67600 SELESTAT - Tél. 03 88 58 07 80

Contact : Mme MARCHAL - martine.marchal@ac-strasbourg.fr

