

RECRUTEMENT

Examen des candidatures sur dossier.

Être titulaire d'un Baccalauréat :

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

PROFIL DEMANDÉ

- Dynamisme, capacité d'initiative
- Autonomie, capacité d'organisation
- Sens du contact, écoute, curiosité
- Disponibilité, mobilité

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription sur le portail « Admission Post-Bac » ou déclaration de candidature au Lycée J.B. Schwilgué ou contact direct par mail : martine.marchal@ac-strasbourg.fr
- Entretien individuel et/ou réunion d'information
- Recherche, par les candidats, d'une entreprise d'accueil pour un contrat d'apprentissage
- Inscription définitive au CFA après la signature du contrat entre l'employeur et l'apprenti.

RÉGIME & HÉBERGEMENT

Les élèves bénéficient du statut étudiant. L'hébergement est possible sur place.

LE CADRE DE FORMATION

Le Lycée Jean-Baptiste SCHWILGUÉ se situe à Sélestat, ville de contrastes, à la rencontre des deux départements alsaciens, entre Vosges et Ried.

Cette situation centrale permet un accès plus facile à l'ensemble de la région, aussi bien au niveau touristique, culturel que professionnel.



→ Sur un domaine de 4 hectares, le lycée Jean Baptiste SCHWILGUÉ accueille plus de 1100 élèves.



Lycée Polyvalent



8 avenue Adrien Zeller
67604 SÉLESTAT Cedex



Tel : 03.88.58.83.00
Fax : 03.88.58.83.16



ce.0671832C@ac-strasbourg.fr

www.lycee-schwilgue.com



FORMATION
POST BAC

BTS TC PAR APPRENTISSAGE

Brevet de Technicien Supérieur
Technico-Commercial
Équipements
et services techniques



DÉFINITION DU MÉTIER

Le Technico-commercial est formé pour **vendre des biens et services techniques**. Il doit donc acquérir des compétences commerciales, qui s'appuient sur des savoirs techniques.

Il 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 la définition de la solution adaptée nécessite des bases techniques.

Le Technico-commercial assure l'interface entre le client et les autres services de l'entreprise (bureau d'études, production, marketing...).

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Identifier les besoins du client, découvrir ses attentes et ses contraintes
- Conseiller le client dans le choix d'une solution technique adaptée (en lien éventuellement avec le Bureau d'étude)
- Développer une argumentation bien construite et négocier
- Evaluer de façon permanente la satisfaction des clients
- Fidéliser les clients, développer la valeur client
- Identifier de nouveaux marchés

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

DURANT LE TEMPS SCOLAIRE

En 1^{ère} année :

- 3 jours par semaine de formation (soit 21 h/ sem.)
- 2 jours par semaine en entreprise

En 2^{ème} année, le temps en entreprise est augmenté :

- 2 jours 1/2 en formation,
- 2 jours 1/2 en entreprise

DURANT LES CONGÉS SCOLAIRES :

les apprentis sont à plein temps en entreprise.

Les apprentis sont regroupés avec les étudiants en formation initiale pour un certain nombre d'enseignements.

Mais ils bénéficient aussi de cours qui leur sont spécifiques, notamment pour les matières professionnelles et les cours de technologie, ce qui permet d'adapter la formation à leurs besoins. Un accompagnement individualisé les aide à mener leurs missions en entreprise.

LES ENTREPRISES D'ACCUEIL

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

- Fabricants de produits techniques
- Entreprises de négoce technique (commerce de gros)
- Entreprises de services industriels et entreprises d'installation

L'ORGANISATION DE L'EXAMEN

L'examen comporte des **épreuves finales écrites et orales**, ainsi que des **contrôles en cours de formation** qui sont effectués conjointement par les enseignants et les tuteurs en entreprise.



UNE DÉMARCHE DE PROJET

