

## RECRUTEMENT

Examen des candidatures sur dossier.

Être titulaire d'un Baccalauréat :

- Bac S « Sciences de l'ingénieur »
- Bac STI2D
- Bac Pro Industriel

## DÉBOUCHÉS

Entrée dans la vie active

- Technico-commercial sédentaire ou attaché commercial)
- Technico-commercial itinérant

Évolution de carrière possible

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable «grands comptes»
- Responsable d'agence
- Chef des ventes

## POURSUITE D'ÉTUDES

La poursuite d'études offre la possibilité d'accéder plus rapidement à des fonctions de responsabilité.

- Écoles de commerce
- Licences professionnelles

## 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.



FORMATION  
POST BAC

# BTS TC

Brevet de Technicien Supérieur  
**Technico-Commercial**  
Équipements  
et services techniques



- ✉ 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](http://www.lycee-schwilgue.com)



## DÉFINITION DU MÉTIER

Le Technico-Commercial mobilise des compétences commerciales tout en s'appuyant sur des savoirs techniques.

Il exerce ses fonctions en tant que commercial sédentaire ou itinérant dans des entreprises telles que :

- des fabricants ou des distributeurs d'équipements, de matériels ou de fournitures techniques
- des prestataires de services techniques ou des entreprises d'installation

## ACTIVITÉS DU MÉTIER

- Développer la clientèle
- Identifier les besoins du client et découvrir ses attentes et ses contraintes
- Conseiller son client dans le choix de la solution technique adaptée
- Argumenter en mettant en avant les avantages de la solution proposée
- Négocier les conditions de vente
- Assurer le suivi des affaires et gérer la relation avec le client dans la durée
- Evaluer la satisfaction client
- Participer à la mise en place de plans d'actions commerciales
- Identifier de nouveaux marchés potentiels

## CONTENU DE LA FORMATION

	1 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE	2 <sup>ÈME</sup> ANNÉE
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante (allemand ou anglais)	3 h	3 h
Environnement économique et juridique	3 h	3 h
Développement de clientèle	4 h	4 h
Management commercial	3 h	3 h
Technologies industrielles	5 h	4 h
Communication et négociation	6 h	6 h
Gestion de projet	6 h	4 h
<b>TOTAL</b>	<b>32 h</b>	<b>29 h</b>
<b>FACULTATIF</b>		
Langue vivante (allemand ou anglais)	3 h	3 h
Atelier de négociation en allemand et en anglais		

## PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

La formation comporte :

- 14 semaines de stage réparties sur les 2 années, en 3 périodes
- des journées ponctuelles en entreprise (les vendredis puis les lundis en 2<sup>ème</sup> année)

L'étudiant réalise un projet technico-commercial durant son stage :

- il identifie un besoin de l'entreprise
- il élabore et met en œuvre un plan d'actions permettant d'atteindre les objectifs fixés
- il en évalue les résultats pour l'entreprise.

## ÉPREUVES À L'EXAMEN

	Unité	Évaluation	Durée	Coefficient
<b>E1</b>	<b>CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION</b>	U1 Ponctuel Écrit	4h	3
<b>E2</b>	<b>COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE</b>	U2 Oral	30mn	3
<b>E3</b>	<b>ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE</b>	U3 Écrit	3h	2
<b>E4</b>	<b>NÉGOCIATION TECHNO-COMMERCIAL</b>	U4 CCF	20mn + 30mn	4
<b>E5</b>	<b>MANAGEMENT ET GESTION DES ACTIVITÉS TECHNO-COMMERCIAL</b>	U5 Écrit	4h	4
<b>E6</b>	<b>PROJET TECHNO-COMMERCIAL</b>	U6 CCF	50mn	5
<b>EF1</b>	<b>LANGUE VIVANTE 2</b>	UF1 Oral	20mn	FACULTATIVE

CCF = Contrôle en cours de formation

