

En alternance
par la voie de l'apprentissage

BTS Technico-Commercial



Spécialité

"Commercialisation de Biens et Services Industriels"

La formation a pour **objectif** de donner aux étudiants une **solide expérience professionnelle à la fois technique et commerciale.**

Le Technico-Commercial élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation.

Cinq fonctions essentielles caractérisent son activité:

» **La vente de solutions technico-commerciales**

- Préparation de propositions technico-commerciales ;
- Négociation, conseil, vente ;
- Organisation et suivi de clientèle.

» **Le management de l'activité commerciale**

- Mise à disposition d'une offre de biens ou services industriels ;
- Evaluation de la performance commerciale ;
- Management de l'équipe et du réseau commercial.

» **Le développement de clientèle**

- Prospection ;
- Fidélisation des clients ;
- Valorisation de la relation client.

» **La mise en oeuvre de la politique commerciale**

- Déclinaison et contrôle de plans d'actions commerciales ;
- Participation à l'élaboration de l'offre de biens et services industriels ;
- Contribution à l'évolution de la politique commerciale.

Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et des outils de communication.

OBJECTIF

Commercial

MANAA
Mise A Niveau
Arts appliqués

BTS
Géologie
Appliquée

Mise en Forme
des Alliances
Nouvelles

ALTERNANCE

BTS
Conception de
Produits Industriels

LYCEE LORITZ

BTS
Mise en Forme
des Alliances
Nouvelles

CPGE PCSTI :
Physique
Chimie et
Sciences de
l'ingénieur

ALTERNANCE

BTS
Mécanique et
Automatismes
Industriels

BTS
Design de
Produits

BTS
Électrotechnique

BTS
Géologie
Appliquée

BTS
Mise en Forme
des Alliances
Nouvelles

BTS
des Systèmes
Électroniques

BTS
Géométrie -
Topographie

ALTERNANCE

BTS
Industrialisation
des Produits
Mécaniques

CPGE PTSI :
Technologie et
Sciences de
l'ingénieur

BTS
Informatique et
Réseaux pour
l'Industrie et les
Services
Techniques

LYCEE HENRI LORITZ
29 rue des jardiniers
54042 NANCY cedex
tél : 03 83 36 75 42
fax : 03 83 35 08 22



mail : lycee@loritz.fr
>> www.loritz.fr

L'apprentissage :

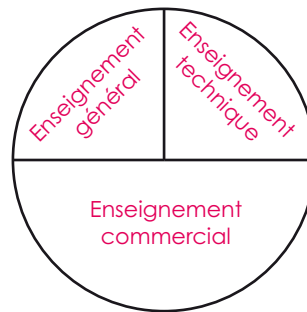
- Un atout pour l'entrée dans la vie active ;
- Un contrat de travail en entreprise rémunéré ;
- Un diplôme national : Brevet de Technicien Supérieur Technico-Commercial.

L'apprentissage c'est également:

- L'acquisition d'un savoir-faire général, technologique et commercial à travers l'enseignement dispensé au lycée et en entreprise ;
- Une équipe d'enseignants du lycée Loritz proche des maîtres d'apprentissage avec lesquels ils assurent en étroite collaboration le suivi et la formation des apprentis.

La formation dure **deux ans** et se fonde sur l'**alternance** entre les périodes d'enseignement au lycée (1500 heures soit environ 42 semaines) et les périodes en entreprise (62 semaines de 35 heures).

Le contenu de l'enseignement s'organise autour de 3 pôles:

**Enseignement général:**

Français et langues vivantes.

Enseignement technique:

Les outils de communication technique, technologie et exigences des solutions techniques, industrialisation des produits, organisation et suivi de projet industriel.

Enseignement commercial:

Environnement économique et juridique, management commercial, développement de clientèle, communication et négociation, gestion de projet.

CONDITIONS D'ADMISSION**Conditions d'admission****Conditions d'admissions:**

Être titulaire d'un Bac S-SI, STI , STG, Bac Professionnel Industriel ou toute autre formation de niveau supérieur.

Poursuites d'études:

Le B.T.S Technico-Commercial vous offre la possibilité de poursuivre vos études en Licence, en école supérieure de commerce ou école d'ingénieur.

DEBOUCHÉS**Débouchés**

Le titulaire du B.T.S. Technico-Commercial a pour vocation première une insertion en entreprise.

Les postes qui lui sont offerts sont des postes à responsabilité qui varient selon le secteur et l'activité de l'entreprise:

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats
- Responsable "grands comptes"
- Responsable d'agence
- Acheteur
- Chef des ventes

