



# BTS Technico-commercial

Négoce de biens et de services industriels



COMMERCE

Vous avez une formation de technicien et vous désirez acquérir un atout professionnel supplémentaire : le négoce. Le BTS TC répond à vos attentes : vous exploiterez vos compétences techniques tout en acquérant les techniques de la négociation. Deux métiers en un, une double chance pour votre insertion professionnelle.

## Le diplôme

Le candidat est présenté à l'examen d'Etat BTS Technico-commercial à l'issue de la session de formation. Il reçoit en outre le certificat de formation professionnelle de la CCI de Versailles Val-d'Oise/Yvelines délivré conjointement avec l'entreprise d'accueil, s'il a obtenu des résultats satisfaisants pendant les deux années de formation et s'il a passé avec succès les épreuves du BTS Technico-commercial, négoce de biens et de services industriels.

## Les objectifs de la formation

*Acquérir des compétences dans les domaines de la prospection et de la négociation en milieu industriel, dans des secteurs où des connaissances techniques (électrotechnique, mécanique) sont indispensables.*

## Contact

Secrétariat pédagogique  
Tél : 01 30 48 80 00  
ifa.delorozoy@versailles.cci.fr

## IFA Robert Delorozoy

7, avenue des Trois Peuples  
Montigny-le-Bretonneux  
78067 St-Quentin-en-Yvelines  
Cedex  
Tél : 01 30 48 80 00  
www.ifa.delorozoy.fr

## Perspectives professionnelles

- Vendeur-négociateur
- Technico-commercial itinérant ou sédentaire
- Chargé de clientèle
- Responsable commercial
- Responsable d'achats

## Secteurs d'activité

Le technico-commercial exerce dans les entreprises qui fabriquent ou revendent du matériel et des biens industriels à d'autres entreprises (B to B). Il peut également exercer au sein d'entreprises prestataires de services industriels.

## Nos partenaires

Des PME-PMI locales et des services commerciaux de grands groupes nationaux et internationaux soutiennent nos actions de formation en engageant nos jeunes apprentis.

## Déroulement de la formation

La formation se déroule sur 2 ans, sur le mode de l'alternance école-entreprise :

- 1 semaine à l'IFA (soit 1 400 heures de cours sur les 2 années)
- 1 semaine en entreprise

## Conditions légales

- Etre âgé de moins de 26 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Pas de limite d'âge pour un contrat de professionnalisation ou autre action de professionnalisation.
- Détenir un permis de travail pour les candidats étrangers
- Conclure un contrat de formation par alternance avec un employeur agréé ou habilité

## Rémunération et contrat de travail

Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail de type particulier par lequel un employeur s'engage, outre le versement d'un salaire, à assurer à un jeune travailleur une formation professionnelle méthodique et complète, dispensée pour partie en entreprise et pour partie au CFA.

Sous réserve de dispositions conventionnelles ou contractuelles plus favorables, l'apprenti perçoit un salaire dont le montant varie en fonction de son âge et de sa progression dans le ou les cycles de formation faisant l'objet de l'apprentissage.

Cette rémunération est calculée sur un pourcentage du SMIC variable de 25% à 78%.

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat d'apprentissage.

(source dictionnaire permanent social 2008)



**Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation.**

Pour plus d'informations, consultez la fiche contrat de professionnalisation.

### Modalités d'inscription

La sélection s'effectue sur dossier, tests et entretien de motivation.

### Pré-requis

Etre titulaire du Bac technologique STI (Méca/Elec) ou professionnel du secteur industriel.

### Programme de la formation

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Environnement économique et juridique

Enseignement professionnel :

- Technologie industrielle : Génie mécanique et matériaux, Génie électrotechnique et environnement
- Gestion commerciale
- Développement de clientèle
- Management
- Négociation

### Exemples de travaux confiés en entreprise dans le cadre de l'apprentissage

- Vente de biens ou de services en milieu industriel
- Prospection
- Suivi et relations client
- Conseils et études techniques
- Veille commerciale
- Projet de développement de clientèle

### Poursuite d'études envisageable

- Licence pro Management de projet tertiaire
- Licence pro Equipement et matériels de jeux de sport et loisirs
- Licence pro Chargé d'affaires en vente de solutions durables
- Titre Responsable en ingénierie et négociation d'affaires (Bac + 5)

Tout sur le réseau des écoles

[www.ecoles.versailles.cci.fr](http://www.ecoles.versailles.cci.fr)