



LA FORMATION

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en œuvre de la politique commerciale.

Cette formation nécessite et développe les qualités suivantes :

- Maîtrise des techniques de communication et d'animation.
- Dynamisme, imagination, disponibilité, aptitude au contact.
- Sens de l'organisation.
- Ouverture d'esprit permettant l'adaptabilité nécessaire aux mutations technologiques ou commerciales.
- Capacité à un raisonnement de synthèse.

MODALITÉS

Dates de formation : De septembre à juin.

Délais d'accès : Entretien dans les 30 jours suivant le 1er contact.

Durée de formation : 2 ans.

Évaluation : 100% en Contrôle en Cours de Formation.

Conditions d'admission :

- Avoir entre 16 et 29 ans sans restriction d'âge pour les personnes relevant d'une RQTH.
- Être titulaire d'un BAC (général, professionnel ou technologique)
- Possibilité de dérogation pour les bacs étrangers et les brevets professionnels
- Avoir signé un contrat d'apprentissage

Accessibilité :

Les locaux sont entièrement accessibles aux personnes à mobilité réduite. Réglementation ERP. Orientation et adaptation pédagogique possible, tutorée par un référent handicap.

Tarifs :

Pour 12 mois : coût moyen de 7500€. Formation prise en charge par l'OPCO et les financements obtenus par l'UFA. Le reste à charge pour l'apprenti et l'entreprise est donc nul.

IET / UFA

Route de Warhem
59492 Hoymille

Tel. 03.28.68.67.75

www.iet-hoymille.fr

Mail : hoymille@cneap.fr



BTS TECHNICO COMMERCIAL

DIPLÔME EN ALTERNANCE - NIVEAU 5

PROGRAMME

La formation vous permet de développer une double compétence :

- la maîtrise de la gestion commerciale
- la connaissance technique des produits

Gestion Commerciale :

- Marketing
- Négociation
- Gestion

Technologie des produits :

- Connaissance du vivant
- Économie de filière
- Aspects technologiques

Expression :

- Écrite et orale
- Langue étrangère : Anglais commercial

Ouverture socio-économique :

- Économie
- Management
- Droit (social et commercial)

Rythme de l'alternance :

2 jours de cours par semaine.

DÉBOUCHÉS ET POURSUITE D'ÉTUDES

Pour devenir Commercial, Acheteur, Chef de rayon spécialisé ou poursuivre une formation supérieure (en licence professionnelle du domaine commercial, ou de l'économie et de la gestion, en écoles supérieures de commerce qui recrutent des bac + 2).

Poursuite d'études possible dans l'UFA en Licence Générale Commerce, Vente, Marketing (CNAM).

L'APPRENTISSAGE C'EST :

- Suivre une formation diplômante et gratuite
- Signer un contrat de travail
- Percevoir un salaire entre 27 et 78 % du SMIC voire 100% pour les plus de 26 ans.
- Construire une expérience professionnelle



Contacts :

Bapst Rudy

Tel : 06 76 70 10 24

Mail : bapstru@iet-hoymille.fr

D'Hem Florence

Tel : 07 57 09 13 65

Mail : dhem.fl@iet-hoymille.fr

iet-hoymille.fr f > UFA hoymille @ > ufa_hoymille

