

Vie étudiante

- Scolarité gratuite en lycée public
- Bourses d'enseignement supérieur (demandes jusqu'au 31 mars sur www.etudiant.gouv.fr)
- Possibilité de logement proche du lycée
- Restauration sur place au tarif étudiant

Pour plus d'informations



Lycée de Beauregard
4 av Paul Cézanne – CS 40159
42604 MONTBRISON cedex



04 77 96 71 71 accueil
04 77 96 71 75 questions relatives au BTS



0420018s@ac-lyon.fr



beauregard.ent.auvergnerrhonealpes.fr
ATC Beauregard sur Facebook



Portes-Ouvertes | mercredi 24 janvier 2024 (10h00 - 15h00)
samedi 27 janvier 2024 (8h30 - 12h00)



Ministère de
l'Éducation Nationale



BTS

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



Pour devenir Technico-Commercial Un métier porteur !

Lycée de Beauregard à Montbrison
- Alternance possible -

Le métier de Technico-Commercial



Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui demandent des compétences à la fois techniques et commerciales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il exerce ses activités dans les entreprises de fabrication ou de distribution de produits, fournitures, ou équipements industriels.

Il identifie et analyse le besoin du client afin de lui proposer la solution technique, commerciale et financière la plus adaptée !

Les perspectives professionnelles

Domaines d'activité :

Dans le cadre du commerce interentreprises (B2B), le technico-commercial peut exercer son métier dans des entreprises en relation avec tous les domaines industriels tels que l'automobile, l'aéronautique, la mécanique, le médical, le conditionnement, l'optique, les équipements énergétiques, etc ...

Les fonctions :

Technico-commercial sédentaire ou itinérant
Chargé de clientèle
Chargé d'affaires
Négociateur industriel
Responsable commercial
Responsable d'achats
Responsable d'agence



L'organisation de la formation

D'une durée de 2 ans en formation initiale, avec 14 semaines de stage en entreprise.

Au cours de la formation, des cas pratiques et des mises en situation professionnelle permettent à l'étudiant de développer les compétences du métier.

	1ère année	2ème année
Enseignement général	5h	5h
Enseignement professionnel	28h	24h
Eco, droit, management	4h	4h
Négociation de solutions TC	4h	4h
Management de l'activité TC	4h	4h
Dévelop. de la clientèle	5h	4h
Expertise TC	9h	6h
+ Travail en autonomie	2h	2h
Stage en entreprise	8 sem	6 sem

Exemples de missions commerciales à mener pendant le stage :

- Prospection
- Relance de devis
- Enquête de satisfaction
- Création d'outils de communication
- Mise à jour d'une base de donnée
- Préparation, animation et suivi d'une manifestation commerciale (salon professionnel, foire, portes-ouvertes ou autres actions promotionnelles)



PROFIL

Pour remplir les missions qui lui sont confiées, le technico-commercial fait preuve :
de qualités de communication (à l'oral et à l'écrit)
de dynamisme
de disponibilité
de capacité d'écoute
d'esprit d'initiative



ACCES A LA FORMATION

La candidature à cette formation s'effectue via l'application nationale ParcoursSup. Les candidats doivent être titulaires d'un baccalauréat général, technologique (STI2D, STMG) ou professionnel (bac pro industriel).



POURSUITES D'ÉTUDES

La moitié de nos étudiants continue leurs études en licence professionnelle (bac + 3) ou en école de commerce et de management (bac + 5)

UNE DOUBLE COMPÉTENCE QUI COMPTE

Technico-Commercial :
10 offres d'emploi/diplômé

Vendeur généraliste :
1 offre d'emploi/diplômé