

BTS Technico-commercial spécialité commercialisation de biens et services industriels

Formation accessible "en alternance"



Métiers et emplois visés :

- Chargé.e de clientèle
- Chargé.e d'affaires
- Responsable commercial.e
- Responsable d'achats,
- Responsable "grands compte"
- Responsable d'agence
- Chef.fe des ventes

Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi
Jeune 16-29 ans
Salarié.e
Individuel.le autre

Objectifs de la formation :

- Vendre des solutions technico-commerciales
- Développer sa clientèle
- Gérer de l'information technique et commerciale
- Mettre en oeuvre la politique commerciale

Contenu de la formation :

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Environnement économique et juridique
- Négociation technico-commerciale
- Management et gestion des activités technico-commerciales
- Projet technico-commercial

Méthodes et outils pédagogiques :

La pédagogie utilise l'exposé théorique, la mise en application des thèmes abordés sous forme de travaux dirigés Mises en application sur des cas concrets liés aux attentes spécifiques du candidat.

Modalités d'enseignement :

Formation partiellement à distance

Durée indicative en centre de formation :

1200 heures

Durée indicative en entreprise :

2440 heures

Pré-requis :

Formation destinée aux titulaires d'un BAC général, technologique ou professionnel, d'un Brevet de Technicien et souhaitant s'insérer dans les métiers du négoce.

Modalités d'admission :

Tests de positionnement

Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Niveau de sortie :

niveau III (BTS, DUT)

Financement :

Apprentissage
Contrat de professionnalisation
CPF transition
ProA

Éligible au CPF

Code CPF : 240228

Tarif de référence :

15 euros/heure

Lieu(x) de formation :

Le Havre

Renseignements et inscriptions

Téléphone : 05 35 51 66 60
Courriel : schuman.greta.lehavre@ac-rouen.fr