

BTS Technico-Commercial

Produits Industriels (énergies renouvelables...) et Automobiles

Pour mettre vos connaissances industrielles au service d'une activité commerciale

Le technicien supérieur technico-commercial exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou commerciales distribuant des produits techniques en France ou à l'étranger.

Il se caractérise par une double compétence :

- connaissance des processus de fabrication et un savoir-faire technique.
- connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.

Cette double compétence se partage entre un enseignement industriel (technologies industrielles) et un enseignement commercial (développement de clientèles, communication et négociation, management commercial).

Horaires hebdomadaires

ENSEIGNEMENT	1 ^{re} année	2 ^e année
	Horaire hebdo.	Horaire hebdo.
Français	2	2
Langue vivante étrangère I (anglais)	3	3
Vie économique et juridique	3	3
ENSEIGNEMENT COMMERCIAL		
Management commercial	3	3
Développement de clientèles	4	4
Communication et Négociation	6	6
Gestion de projet	6	4
ENSEIGNEMENT INDUSTRIEL		
Technologies industrielles	5	4
Enseignement facultatif langue vivante étrangère II (espagnol)	2	2
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	Libre service après les cours	

Les + Pôle d'enseignement supérieur

SPÉCIALITÉ COPIA :

Commercialisation de Produits Industriels & Automobiles

- Poursuite d'études dans le processus européen LMD (infos en ligne sur www.polesup-stbriec.org)
- Poursuivre ses études en spécialisation à l'université, école de commerce, licence professionnelle...

Formation professionnelle

- Conduite d'un projet technico-commercial : organisation et suivi d'un projet en partenariat avec une entreprise.
- 14 semaines de stages réparties sur les deux années. Ces stages permettent de préparer au mieux l'insertion professionnelle.

Débouchés

DES MÉTIERS VARIÉS

Technico-Commercial itinérant ou sédentaire.
Animateur de réseau de distribution.

POURSUITE D'ÉTUDES

Ecole Supérieure de Commerce, Licence professionnelle, I.U.P., formations diverses en relation avec des Chambres de Commerce.

Pour quel bac ?

Le brevet de technicien supérieur technico-commercial s'adresse en priorité aux :

- Baccalauréat S S.T.I. Génie Mécanique, S.T.I., Génie Electronique, S.T.I. Génie Electrotechnique, BAC E.S.
- Baccalauréat Professionnel E.L.E.E.C., M.E.I., P.S.P.A., S.E.N., M.A. et autres formations industrielles.

Qualités requises

Goût du contact, sens de l'initiative, dynamisme, esprit d'analyse, disponibilité, capacité d'écoute, qualités de communication et esprit d'équipe.

Modalités d'admission :

Examen du dossier et entretien éventuel.

Tarifs :

79 euros par mois (sur 10 mois)

Pour une information personnalisée, contacter :
M. Gildas QUINIOU - Tél. 02 96 94 31 11