

❖ **Qualités et goûts :**

- ◆ technicité
- ◆ esprit commercial
- ◆ dialogue, contact et relationnel, négociation
- ◆ dynamisme et mobilité
- ◆ esprit d'équipe
- ◆ **Poursuite d'études :** possible en licence professionnelle et école de commerce et de gestion

LE LYCEE MERMOZ

- ◆ Un lycée en plein cœur de ville



- ◆ Un pôle scientifique et technique fort : une dominante de compétences très affirmée dans l'électrotechnique et l'énergétique (toute la filière du bac pro au BTS dans ces deux filières parentes et complémentaires)
- ◆ Un pôle tertiaire important
- ◆ Des équipements de qualité



Version : 17/04/2008



BTS Technico-Commercial en apprentissage

Commercialisation des énergies nouvelles et renouvelables produits et services

Formation proposée uniquement par la voie de l'apprentissage
OUVERTURE SEPTEMBRE 2008

Famille : Energie
 Spécialité : Energie et Environnement



Formation habilitée par le pôle de compétitivité DERBI
www.pole-derbi.com



PRESENTATION

Le technicien Technico-commercial possède une double compétence technique et commerciale :

- ♦ la connaissance technique liée à la spécialité du secteur d'activité
- ♦ des compétences commerciales adaptées à la vente des produits et services correspondants

Cette double compétence fonde la légitimité de ce profil très apprécié et très demandé par les entreprises tout particulièrement dans les domaines des énergies et notamment celui des énergies renouvelables aujourd'hui en plein essor et particulièrement porteur.

Les entreprises en demande de profils de technico-commerciaux dans ce domaine sont principalement :

- les industriels spécialisés dans la revente/distribution de matériels exploitant les énergies nouvelles ou renouvelables et/ou économes pour l'équipement des bâtiments
- les installateurs de solutions énergétiques classiques et renouvelables
- les fabricants de matériels, les producteurs d'énergies

Le titulaire d'un BTS Technico-commercial a pour fonction principale la vente de biens, de services et de prestations qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques.

Il est présent sur l'ensemble du processus de vente en tant que conseiller technique et négociateur commercial :

- ♦ négociation - vente : conseil de la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes
- ♦ élaboration, présentation et négociation d'une solution technique, commerciale et financière adaptée et argumentée à chaque situation
- ♦ gestion de la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur, veille stratégique

En outre, le titulaire de ce diplôme assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) d'une part, et entre les différents services de l'entreprise d'autre part :

- ♦ gestion et développement de ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue
- ♦ management d'une équipe commerciale

La maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication relatives aux fonctions technico-commerciales sont omniprésentes.

ORGANISATION GÉNÉRALE DE LA FORMATION

Formation en apprentissage en 2 ans après le baccalauréat.

L'apprenti alterne les périodes en entreprise et les périodes en centre de formation :

- ♦ 40 semaines en centre de formation (sur 2 ans) soit 1400 h de cours et projets d'applications (20 sem./an - 35h/sem.)
- ♦ 55 semaines en entreprises sur 2 ans
- ♦ Rythme envisagé de l'alternance : 2 semaines

- ♦ Effectifs : 15

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement général : français, anglais

Enseignement commercial : mercatique, gestion commerciale, management, communication

Enseignement technique :

- ♦ Technologie et solutions constructives des systèmes énergétiques classiques et économes en énergies et/ou producteur d'énergies renouvelables (production de chaleur, production d'électricité), des systèmes de gestion et télémaintenance, ...
- ♦ Approche des notions de développement durable (HQE), d'économie d'énergie, d'éco conception, de bilan global, d'efficacité énergétique, ...

Action technico-commercial : projets en lien direct avec l'entreprise, approche interdisciplinaire

HORAIRES

BTS TECHNICO-COMMERCIAL COMMERCIALISATION DES ÉNERGIES NOUVELLES ET RENOUVELABLES PRODUITS ET SERVICES	1 ^{ère} ANNÉE 20 SEMAINES EN CENTRE REPARTITION		2 ^{ème} ANNÉE 20 SEMAINES EN CENTRE REPARTITION		
	HORAIRE GLOBAL SUR 2 ANS	HORAIRE GLOBAL SUR 1 AN	HORAIRE HEBDO	HORAIRE GLOBAL SUR 1 AN	HORAIRE HEBDO
MATIERES					
Français	80	40	2	40	2
Langue vivante 1	120	60	3	60	3
Environnement économique et juridique	120	60	3	60	3
Technologies industrielles*	280	160	8	120	6
Gestion de projet	440	120	6 = 2(a)+4	120	6 = 4 + 2(b)
Développement de clientèles (c)	160	80	4	80	4
Communication et négociation	280	120	6	160	8 = 2(a) + 6(b)
Management commercial (c)	120	60	3	60	3
Communication et langue vivante étrangère (facultatif)			2		2
TOTAL =	1400	700	35	700	35

- *: horaire décomposé en 30% pour le tronc commun général à tous les BTS Technico-co et 70% pour la spécialité
- (a): enseignement assuré conjointement par un professeur d'économie gestion et un professeur de sciences et techniques industrielles
- (b): enseignement partagé entre un professeur de STI et un professeur d'économie gestion
- (c): ces enseignements seront confiés aux professeurs assurant les enseignements de gestion de projet ou de communication négociation

CONDITIONS D'INTÉGRATION A LA FORMATION

Un contrat d'apprentissage de deux ans signé entre l'entreprise d'accueil et l'apprenti est le préalable pour participer à la formation.

Demander le dossier de candidature auprès du lycée Mermoz.

IMPORTANT : ce cursus en apprentissage ne rentre pas dans les procédures habituelles de vœux internet.

Date limite du retour du dossier : voir dossier de candidature

♦ **Profil souhaitable** : être élève de terminale :

- ♦ de bac STI sciences et techniques industrielles (origine recommandée : génie énergétique, génie électrotechnique),
- ♦ de bac pro industriels (origine recommandée : électrotechnique, systèmes énergétiques)