

La Formation

Un double cursus,
pour un maximum de compétences

Compétences
Commerciales :



Gestion de Projet

- Définir des objectifs,
- Repérer les contraintes,
- Planifier et assurer le suivi du projet,
- Rendre compte,

Communication Négociation

- Préparer une négociation,
- Elaborer et proposer une solution commerciale,
- Outils numériques,...

Management Commercial

- Plans d'actions commerciales,
- Management de l'équipe commerciale,
- Evaluations des performances,...

Développement de Clientèle

- Prospecter,
- Gérer et développer son portefeuille clients,
- Contrôler la satisfaction client,...



Compétences
techniques :



Techniques Industrielles*

- Communication technique,
- Analyse fonctionnelle,
- Equipements,
- Matériaux,
- Isolation,
- Résistance,
- Maintenance,
- Sécurité,
- Protection,...



Et aussi :

Environnement Economique et juridique

- Contrats et statuts,
- Organisation judiciaire,
- Economie mondiale et régionale,
- Analyse de données,...

Anglais

- Exploitation de documents,
- Communication professionnelle,
- Echanger,
- Argumenter,...

Culture générale et expression

- Rédaction de synthèse,
- Communication écrite et orale,
- Rendre compte,...

Vos collaborateurs de demain



Pour toute information complémentaire,
veuillez contacter :

Le Directeur Délégué aux Formations

Tél. : 03 44 15 62 07

Mail : cdt.felixfaure@ac-amiens.fr

Lycée Félix-Faure
31 Boulevard de l'Assaut
60000 Beauvais
Tél. : 03 44 48 64 64
www.faire.lyc.ac-amiens.fr



BTS Technico- Commercial

Commercialisation de
biens et services industriels



Chargé d'affaires

Technico-commercial

Attaché commercial

Négociateur de produits techniques

L'EXPÉRIENCE B2B



14 semaines de stage

L'Expérience Professionnelle



JANVIER

2 semaines

- Découverte du métier, des produits, de l'environnement de l'entreprise
- Identification du projet



MAI/JUIN

6 semaines

- Mise en place et déroulé du projet
- Autonomie, responsabilité, choix de solutions,...



NOVEMBRE/
DÉCEMBRE

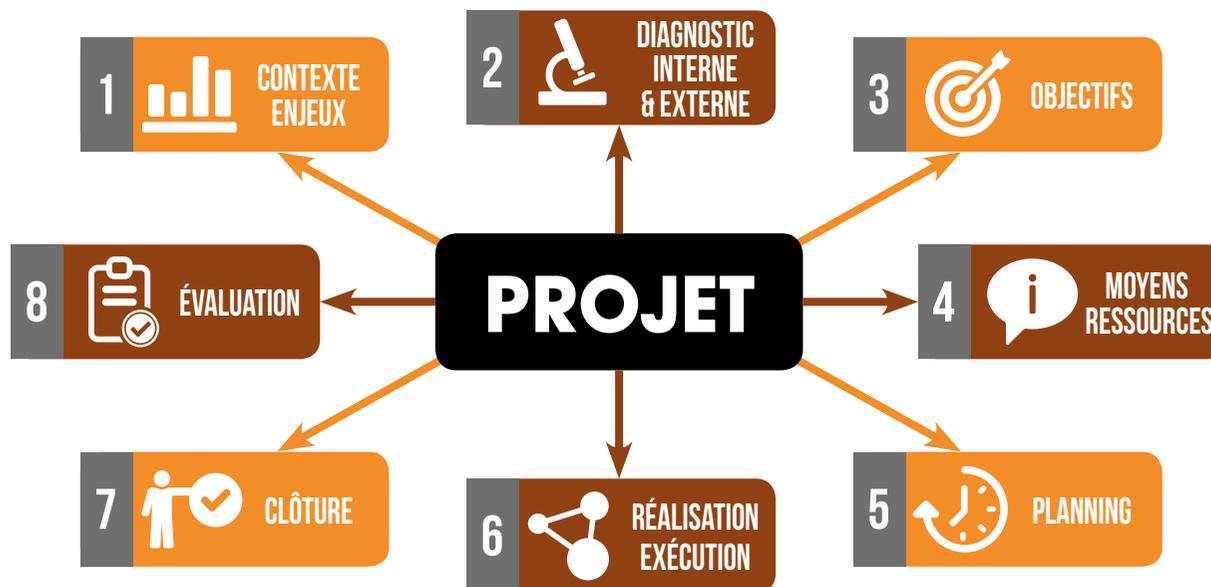
6 semaines

- Finalisation du projet, bilan
- Mise en place d'un suivi

+ 1 journée par semaine

- Alternance lycée/entreprise
- Suivi du projet par les enseignants au lycée
- Préparation, suivi en entreprise selon un planning concerté

Projet Technico Commercial



1 Entreprise, 1 Etudiant, 1 Equipe Pédagogique... ...Un Projet suivi et abouti !

Le Projet

- un problème identifié
- des objectifs fixés
- une méthodologie mise en place
- un suivi du tuteur et du responsable pédagogique
- une convention de stage
- une épreuve orale au BTS

Les Projets possibles

- Développer un portefeuille clients
- Prospecter un nouveau marché
- Lancer de nouveaux produits
- Préparer un salon professionnel
- Création d'un site internet
- Fidélisation et animation clientèle
- ...

Les Domaines d'activités

Tous les secteurs avec une clientèle professionnelle

- Services : location, maintenance,...
- Distribution : matériaux de construction, matériels électriques, quincaillerie,...
- Industrie : PME, tous secteurs,...
- Installateur : électricité, chauffage, cuisine, climatisation,...
- ...