RECRUTEMENT

Examen des candidatures sur dossier.
Être titulaire d'un Baccalauréat

PROFIL DEMANDÉ

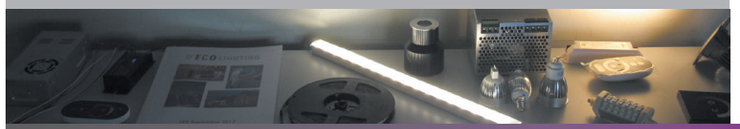
- Dynamisme, capacité d'initiative
- Autonomie, capacité d'organisation
- Sens du contact, écoute, curiosité
- Disponibilité, mobilité

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Inscription sur le portail
https://www.parcoursup.fr

Pour toutes informations,
contact direct par mail :
rachel.weisbecker@ac-strasbourg.fr
ou
Kilian.Prolhac@ac-strasbourg.fr

- Entretien individuel
et/ou réunion d'information
- Recherche, par les candidats,
d'une entreprise d'accueil
pour un contrat d'apprentissage
- Inscription définitive au CFA après
la signature du contrat entre l'employeur
et l'apprenti.



LE CADRE DE FORMATION

→ Situation centrale
→ Facile d'accès et très bien desservi

→ Hébergement possible sur place

RÉGIME

Les élèves bénéficient
du statut étudiant apprenti.

Crédits photos : AMRS Architectes, Pixabay.com / Vecteurs : Freepik.com

JB SCHWILGUÉ
Lycée Polyvalent

8 avenue Adrien Zeller
67604 SÉLESTAT Cedex
Tel : 03.88.58.83.00
Fax : 03.88.58.83.16
ce.0671832c@ac-strasbourg.fr

www.lycee-schwilgue.com

JB SCHWILGUÉ
Lycée Polyvalent

FORMATION
POST BAC

BTS CCST

PAR APPRENTISSAGE

**Conseil
et Commercialisation
de Solutions Techniques**

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
Grand Est
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE

DÉFINITION DU MÉTIER

Le Technico-commercial est formé pour **vendre des biens et services techniques.** Il doit donc acquérir des compétences commerciales, qui s'appuient sur des savoirs techniques.

Il intervient principalement en B to B, en s'adressant à une **clientèle professionnelle**. Mais il peut aussi développer une **clientèle de particuliers** (B to C) dans tous les domaines où la définition de la solution adaptée nécessite des bases techniques.

Le Technico-commercial assure l'interface entre le client et les autres services de l'entreprise (bureau d'études, production, marketing ...).

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Identifier les besoins du client, découvrir ses attentes et ses contraintes
- Conseiller le client dans le choix d'une solution technique adaptée (en lien éventuellement avec le bureau d'études)
- Développer une argumentation bien construite et négocier
- Évaluer de façon permanente la satisfaction des clients
- Fidéliser les clients, développer la valeur client
- Identifier de nouveaux marchés

MODALITÉS DE L'ALTERNANCE

DURANT LE TEMPS SCOLAIRE

En 1ère année :
- 3 jours par semaine de formation (soit 21 h/ sem.)
- 2 jours par semaine en entreprise

En 2ème année, le temps en entreprise est augmenté :
- 2 jours ½ en formation,
- 2 jours ½ en entreprise

DURANT LES CONGÉS SCOLAIRES

Les apprentis sont à plein temps en entreprise.

Les apprentis sont regroupés avec les étudiants en formation initiale pour un certain nombre d'enseignements.
Mais ils bénéficient aussi de cours qui leur sont spécifiques, notamment pour les matières professionnelles et les cours de *Mise en œuvre de l'expertise Technico commerciale*, ce qui permet d'adapter la formation à leurs besoins.

LES ENTREPRISES D'ACCUEIL

L'apprentissage peut se faire dans différents types d'entreprises :

- Fabricants de produits techniques
- Entreprises de négoce technique (commerce de gros)
- Entreprises de services industriels et entreprises d'installation

L'ORGANISATION DE L'EXAMEN

L'examen comporte des **épreuves finales écrites et orales**, ainsi que des **contrôles en cours de formation** qui sont effectués conjointement par les enseignants et les tuteurs en entreprise.

UNE DÉMARCHE DE PROJET