

## Centre de Formation par Apprentissage

La profession de Technico Commercial se caractérise essentiellement par la nécessité de mettre en oeuvre une double compétence : d'une part une connaissance et un savoir-faire technique, d'autre part une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial.

### Objectifs

Cette formation prépare les étudiants au métier de technico commercial spécialisé dans les engins industriels, matériels agricoles et Travaux Publics, espaces verts et loisirs et petits équipements industriels. D'une façon générale nous pouvons considérer que l'activité du technicien supérieur technico commercial se développe autour de 3 axes :

- ✓ Acheter / Vendre
- ✓ Conseiller et assister
- ✓ Coordonner

### Contenus

#### ✓ Organisation et suivi de projet :

Fonctions et services de l'entreprise industrielle dans les domaines techniques, commerciaux et administratifs, compétitivité des produits, gestion de production, suivi d'un projet.

#### ✓ Technologies des matériels :

- Étude et découverte des différents systèmes technologiques tels que : (moteur, BV, transmission, systèmes hydrauliques et levage...)
- Étude comparative des matériels ( technologies, avantages, inconvénients et leurs spécificités)

#### ✓ Communication technique :

- Apprentissage des sous systèmes et systèmes mécaniques ( Plan, Analyses structurelles et fonctionnelles...)
- Applications informatiques techniques : (DAO, CAO, et autres logiciels .....

#### ✓ Négociation et Vente de solutions technico-commerciales :

- Négociation, conseil, vente
- Mise en place d'une relation client

#### ✓ Gestion et Développement de la relation client :

- Action de prospection
- Gestion d'un portefeuille clients

#### ✓ Management de l'activité commerciale :

- Gestion des achats, valorisation des offres
- Animation d'une équipe ou d'un réseau

### Conditions d'accès

- Après un **baccalauréat STI2D, STMG**
- Après certains baccalauréats professionnels (**Commerce, Vente, Agricole, MVI, MTP...**)

- Permis de conduire conseillé
- Avoir l'accord d'une entreprise pour la signature d'un contrat d'apprentissage

### Durée

2 ans - 1400 h de formation pour les titulaires de niveau IV, en alternance avec des périodes en entreprise.

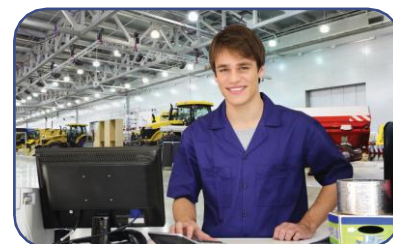
### Débouchés

Le Brevet de Technicien Supérieur Technico Commercial spécialisé dans les Matériels industriels permet une insertion professionnelle immédiate.

Poursuite d'études possible en formation post BTS de type commerciale.

### Métiers

- ✓ acheteur(euse)
- ✓ chef des ventes-responsable du service
- ✓ attaché(e) commercial(e)
- ✓ après-vente technico-commercial(e)



### Contactez-nous !

#### Antenne de formation :

Lycée Professionnel Gaston Darboux - 7, rue Jules Raimu - CS 23024  
30908 Nîmes cedex 8

Courriel : [darboux.cfa-educ-gard@ac-montpellier.fr](mailto:darboux.cfa-educ-gard@ac-montpellier.fr)  
Plus d'informations sur [www.cfa-educgard.com](http://www.cfa-educgard.com)

Standard : 04 66 04 85 97