

**BTS TECO
NIVEAU III**

Technico-commercial spécialité énergie et environnement

**Lieu de formation :
Lycée Maximilien Perret/
GMTI 94
Alfortville (94)**



Avec l'apprentissage, prenez l'avantage !

Téléchargez votre dossier de candidature sur www.afanem.fr

Le métier

Il a pour fonction principale la vente de biens et services mobilisant des compétences commerciales et des savoirs techniques. C'est un négociateur-vendeur qui conseille la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.

Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée.

A terme, il peut manager une petite équipe commerciale. Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication.

Les activités en entreprise

- Vendre des solutions technico-commerciales.
- Développer la clientèle.
- Gérer l'information technique et commerciale.
- Manager l'activité commerciale.
- Participer à la mise en œuvre de la politique commerciale.

Le contenu de la formation

Formation technique

Bases techniques

Outils de communication technique
Conception des bâtiments : caractéristiques
Matériaux de construction
Sécurité des biens et des personnes
Développement durable
Hygiène et sécurité

Spécialité : Energie Environnement

Thermique, hydraulique, aéraulique
Bilan énergétique et environnemental des bâtiments, consommation d'énergie
Conseils pour la sélection d'équipements
Electrotechnique, régulation, GTB
Prise en main, analyse de fonctionnement
Projet appliqué au génie climatique

Formation commerciale

Communication et négociation

Règles de la communication
L'efficacité dans la relation professionnelle
La négociation technico-commerciale
La communication dans la relation managériale

Mercatique industrielle

Définition de la mercatique
Le contexte d'action du technico-commercial

L'analyse et la gestion de la clientèle
La mercatique opérationnelle

Technologie de l'information et de la communication

Les systèmes d'information
Les TIC et la communication commerciale
La gestion de l'information commerciale
L'utilisation du système d'information
L'organisation du travail de l'équipe ou du réseau
L'analyse des informations sur l'activité commerciale

Gestion commerciale

Analyse d'une relation d'affaires
Evaluation du risque client
Développement de la clientèle, management commercial
Gestion de l'activité et de projets technico-commerciaux

Environnement économique et juridique

Droit, justice et élaboration de la règle de droit
Le contrat et la responsabilité
Création et transmission d'entreprise
Relations de l'entreprise avec son environnement
Activité économique, son organisation et sa mesure

Formation générale

Culture générale - Expression
Anglais

Synthèse - Evaluation - Suivi - Accueil

Organisation

Durée de la formation : 2 ans

Rythme de l'alternance :

1 semaine en CFA, 1 semaine en entreprise

Nombre d'heures de formation : 1 350 h

(générale : 240 h - professionnelle : 1 110 h)

Conditions d'admission

- Avoir moins de 26 ans
- Etre titulaire d'un bac STI ou d'un bac pro de la filière industrielle ou bâtiment, ou d'un titre professionnel de niveau IV
- Passer les tests de positionnement et entretien
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise



Vendre et maîtriser
les solutions énergétiques



01 43 53 51 85
contact@afanem.fr

