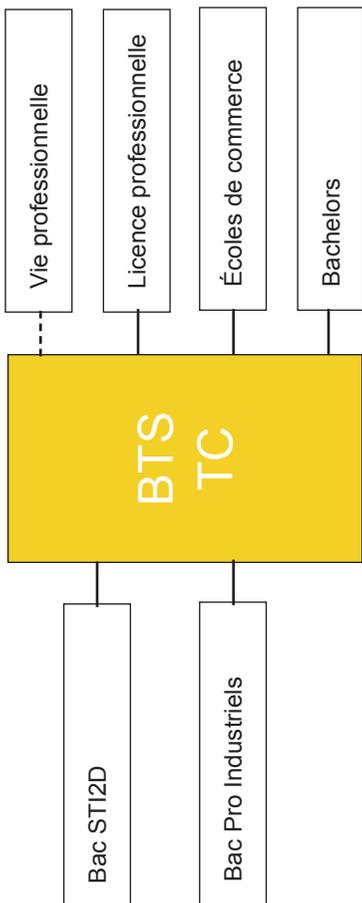


De très nombreuses poursuites d'études vous seront ouvertes, tous secteurs d'activités confondus : le négoce, l'industrie automobile, environnementale, agro-alimentaire, les services aux entreprises...

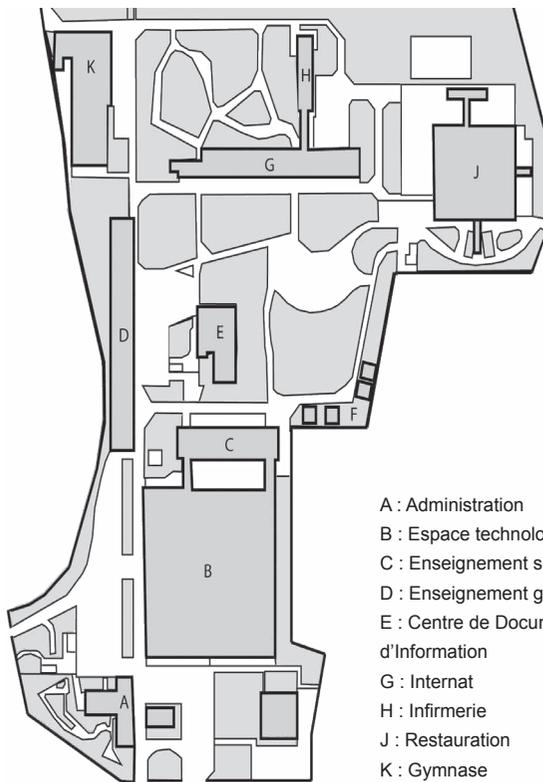


Recrutement uniquement après l'obtention d'un baccalauréat de nature technique.



Campus de 12 Ha.

CDI, terrain de sport, salle de sport (escalade, musculation, badminton, basket).



- A : Administration
- B : Espace technologique
- C : Enseignement scientifique
- D : Enseignement général
- E : Centre de Documentation et d'Information
- G : Internat
- H : Infirmerie
- J : Restauration
- K : Gymnase

- . 25 minutes en bus de la gare
- . Desservi par métro
- . 5 minutes de la rocade Nord-Est
- . 10 mn à pied : piscine, patinoire
- . 2 mn à pied du parc des Gayeulles

INSCRIPTION SUR

<http://www.parcoursup.fr/>

Lycée JOLIOT-CURIE
144 Bd de Vitré, BP 80314
35 703 RENNES Cedex 7
Tél. 02 99 28 81 00
www.lycee-joliot-curie-rennes.fr

NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE

RÉGION ACADÉMIQUE DE BRETAGNE

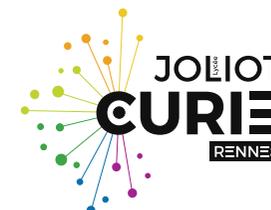
ACADÉMIE DE RENNES



OBJECTIF

Brevet de technicien supérieur

TC
Technico-Commercial
Vente de Biens et Services Industriels



Le technicien supérieur **Technico-commercial** a pour fonction principale la vente de biens et services qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle.

Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication relatives aux fonctions technico-commerciales.

Il peut exercer son activité dans une entreprise :

- industrielle,
- prestataire de services industriels,
- négoce de biens et services industriels.

Le projet **technico-commercial** est en relation directe avec le milieu professionnel, permet d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences en situation réelle de travail.

Les attendus Parcoursup :

- S'intéresser aux technologies industrielles et aux relations commerciales,
- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique,
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client,
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés,
- Avoir de l'appétence pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients,
- Disposer de compétences pour travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet,
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie.

Matières	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Anglais	3 h	3 h
Environnement économique et juridique	3 h	3 h
Technologies industrielles	5 h	4 h
Gestion de projet	6 h	4 h
Développement de clientèles	4 h	4 h
Communication et négociation	6 h	6 h
Management commercial	3 h	3 h
Horaire total	32 h	29 h

Mobile Hydraulic Sensors

La formation s'organise autour d'un **stage d'immersion professionnelle de 14 semaines** réparties sur les deux années de formation. Il permet d'acquérir et/ou d'approfondir, les compétences décrites dans le référentiel de certification et de construire, mettre en oeuvre un projet.

Le métier de technico-commercial nécessite une double compétence. En effet, vous devez disposer d'un savoir-faire technique afin de connaître les produits de l'entreprise à la perfection et maîtriser les procédés commerciaux pour convaincre vos clients potentiels.

Le/La technico-commercial.e possède un excellent sens relationnel, des qualités d'écoute, une grande capacité d'adaptation, d'anticipation, de prise d'initiative et un esprit de compétition. Il/Elle est autonome et organisé.e.

Soumises à une forte concurrence internationale, les entreprises recherchent de plus en plus des profils commerciaux bilingues, voire trilingues.



questfrance-emploi.com



industrie-recrute.fr