



BTS TECHNICO-COMMERCIAL

à Tours du 13/05/2024 au 20/06/2025

Financé par  RÉGION
CENTRE
VAL DE LOIRE



Formation continue

MAISON FAMILIALE RURALE DE ROUGEMONT

Tours

Tél : 02 47 54 24 21

Mail : mfr.rougemont@mfr.asso.fr

Mail contact: mfr.rougemont@mfr.asso.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

La formation est accessible à partir de 16 ans à toute personne disposant : - du niveau 4 validé et d'une première expérience professionnelle, - ou du niveau 4 bis ou niveau 3 validé (ex niveau V) avec 24 mois d'expérience professionnelle (exigences de la DRAAF- Certificateur). Une première expérience dans le commerce est recommandée (salariée ou stage) ainsi qu'une réelle motivation pour un projet professionnel dans ce domaine. Une aisance relationnelle, un savoir être adapté aux spécificités du domaine commercial est souhaitable.

Niveau de sortie :

Niveau 5 (BTS, DUT) - Bac +2

Contenu et programme

Objectifs :

Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en oeuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

Manager l'activité technico-commerciale

- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Évaluer la performance commerciale

Développer la clientèle et la relation client

- Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles
- Créer et développer une relation client durable

Mettre en oeuvre l'expertise technico-commerciale

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en oeuvre une formation technique pour le segment cible

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation

Langue vivante étrangère 1. Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Productions écrites

Langue vivante étrangère 1

- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale. Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Durée en centre :

Durée en entreprise :

420

Informations pratiques

Organisme responsable :

[MFR Rougemont - Tours Val de Loire](#) - Tours

Publics :

- Demandeur d'emploi - 24 places

Financement :

- Programme régional 2024 : Parcours métiers

Contact :

GUERINEAU Romain 02 47 54 24 21

Numéro de session : 406595S / Référence GIP : 41863 / Numéro de marché : 211PM0138A-1-66602

Mise à jour le 06/06/2025