

MODALITÉS DE FONCTIONNEMENT

SOUS STATUT INITIAL

Début de la formation : Septembre

Stage en entreprise de 15 semaines

Scolarité payante en fonction du quotient familial

Durée : 2 ans

ALTERNANCE

Début de la formation : Septembre

Groupe de 12 à 15 apprentis

Durée : 24 mois de formation

Rythme d'alternance :

1 semaine lycée - 1 semaine entreprise

Statut : Salarié Etudiant des Métiers en contrat d'apprentissage

Scolarité gratuite

Salaires : il dépend de la convention collective

CONDITIONS D'ADMISSION

- Jeunes de moins de 30 ans à la signature du contrat

RECRUTEMENT

 **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur



Accessible à tout bac et admissibilité après examen favorable sur dossier

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES



INSCRIPTION - ACCOMPAGNEMENT

Serge GOBILLOT

Responsable pédagogique

07 77 26 79 34

serge.gobillot@auxlazaristeslasalle.fr



Aux Lazaristes - La Salle
LYON

BTS

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Formation au métier de **TECHNICO-COMMERCIAL(E)**

Deux formations : Initial ou Alternance

Aux Lazaristes - La Salle

Site Croix-Rousse

1 rue Neyret 69001 Lyon

 07 77 26 79 34

 serge.gobillot@auxlazaristeslasalle.fr

Accès bus et métro à proximité

LA FORMATION

Le BTS "Conseil et commercialisation de solutions Techniques" forme au métier de Technico-Commercial(e) et permet d'acquérir une double **compétence technique** et **commerciale** très recherchée par les entreprises

LE MÉTIER DE TECHNICO-COMMERCIAL(E)

Le technico-commercial(e) assure la vente de biens et services tout en apportant une **expertise technique**. Il va :

- **prospector** la clientèle et développer son portefeuille d'affaires
- **analyser** les attentes de la clientèle et la conseiller dans le choix d'une solution technique appropriée
- **négocier** sur le plan technique, commercial et financier jusqu'à la signature du contrat
- **participer** à la réflexion stratégique de l'entreprise en l'informant notamment des attentes des clients, des impératifs et contraintes des fournisseurs afin d'adapter ou d'améliorer le produit



LE PROGRAMME

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Culture juridique, économique et managériale
- Anglais

Enseignement technique & professionnel

- Expertise technico-commerciale
- Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Management commercial
- Développement de la clientèle et de la relation client

Le PLUS

Formation au TOEIC (certification en anglais) proposée aux étudiants scolaires et obligatoire pour les apprentis



POINTS FORTS

- L'acquisition de compétences **COMMERCIALES** et **TECHNIQUES** : un plus sur le marché du travail actuel pour mieux répondre aux besoins des entreprises
- Une progression dans les enseignements grâce à des contrôles continus hebdomadaires et des BTS blancs planifiés
- Une moyenne de plus de **90% de taux de réussite** à l'examen
- La mise en place d'un **tutorat** pour un meilleur suivi des étudiants en stage par des visites en entreprise et des apprentis avec visites en entreprise et réunion avec les maîtres d'apprentissage au lycée
- Un fichier d'**entreprises partenaires** pouvant être proposées par l'école pour les stages et alternances
- Un **stage d'expression théâtrale** (gestion du stress, maîtrise de la voix ...) pour une meilleure connaissance de soi afin de faciliter la recherche de stage ou alternance et pour une meilleure insertion en entreprise
- Des perspectives de **poursuite d'étude** : **Bachelor** in Business spécialité Entrepreneurat et Développement des Affaires en **partenariat avec l'ESDES**

