



NIVEAU D'ACCÈS
BAC STI2D, BAC MEI, BAC
ELEEC, BAC TCI, BAC TU...
BAC industriel
Avoir moins de 30 ans

VALIDATION

Diplôme d'État (BTS TC)

DURÉE

Selon le niveau de 1 à 2 ans

ALTERNANCE

2 semaines en centre de formation
2 semaines en entreprise

LIEUX

Chalon-sur-Saône et Dijon

NOMBRE DE STAGIAIRES

Maxi 12

TECHNICO-COMMERCIAL SPECIALITÉ EQUIPEMENTS ET SYSTEMES

- Maîtriser la démarche technico-commerciale terrain, de l'analyse du besoin à la négociation.
- Savoir prospecter et développer un portefeuille clients.
- Maîtriser les spécificités techniques d'un produit.
- Organiser et assurer le suivi de son activité en fonction de la politique commerciale de l'entreprise.
- Conduire un projet en équipe et avec un réseau commercial.

UNE NOUVELLE FAÇON D'APPRENDRE Pédagogie active par l'approche emploi-compétences

- Apprendre en faisant
- Travail en mode projet
- «Scale up»
- «Sérious Game»

QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS

- Conception et réalisation d'un micro drone, d'un «Bartop», d'un multi chargeur pour smartphone
- Fabrique ton usine du futur 4.0 en Lego

LES

DU PÔLE FORMATION

> Des formations et des équipements à la pointe de la technologie industrie 4.0 (Robotique 13 robots et 2 cobots, soudage et technologies additives)

> Personnalisation de la formation : pédagogie active

> Présentation et préparation des apprenants aux Olympiades des Métiers

LES OUTILS

- > IFTI - Ilôts de Formation Technique Individualisée en salle collaborative
- > E-learning
- > Voltaire

POURSUIVEZ VOS ÉTUDES AU PÔLE FORMATION

> en partenariat avec l'Université de Bourgogne

- LICENCE PRO MANAGER
TECHNICO-COMMERCIAL
- LICENCE PRO MANAGEMENT
OF INTERNATIONAL BUSINESS

> en partenariat avec l'IFAG - Auxerre

- BACHELOR RESPONSABLE
OPÉRATIONNEL D'ACTIVITÉ



PROGRAMME DE FORMATION

LES UNITÉS D'ENSEIGNEMENT :

- **Négocier et vendre une solution technico-commerciale**
 - Mobiliser les ressources pour préparer une négociation et vendre une solution
 - Communiquer, conseiller et négocier
- **Gérer et développer la relation client**
 - Développer son portefeuille clients
 - Gérer son portefeuille clients
 - Développer une relation-client créatrice de valeur.
- **Gérer les informations techniques et commerciales**
 - Rechercher, sélectionner et produire des informations techniques commerciales
 - Analyser des informations techniques et commerciales
 - Partager les informations et communiquer
- **Manager l'activité technico-commerciale**
 - Gérer l'activité technico-commerciale
 - Manager l'équipe et le réseau commercial
 - Évaluer la performance commerciale
 - Conduire des projets dans le cadre d'une politique commerciale pérenne
 - Contribuer à l'évolution de la politique commerciale.
- **Compétences générales**
 - Communiquer efficacement à l'écrit et à l'oral
 - Communiquer en anglais
 - Organisation d'entreprise.

UIMM

PÔLE FORMATION
Bourgogne 21-71

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

PÔLE FORMATION UIMM Bourgogne 21-71

▪ **CHALON-SUR-SAONE**
75, grande rue St Cosme
BP 90007
71102 Chalon/Saône cedex

▪ **DIJON**
6, allée A. Bourland
BP 67007
21070 Dijon cedex

Tél : 03 80 78 79 50

En partenariat avec



Avec le soutien de



www.formation-industries-2171.com