

Les entreprises partenaires

Autodistribution, Areva, Bourgogne Peintures , Comptoir des fers, CGED, Cyclades industries, CLAAS Réseau Agricole, DEXIS, Groupe DESCOURS et CABAUD, Doras, EMS, Flash- bat, ITRON, GEFI, Loxam, LPB (Les Préfabrications Bressannes), Maringue-Sagetat Massilly, Metso Minerals, Michaud-Chailly, OXXO, PROLIANS, PUM, Renault Thivolle, SMCR Anjac, SMTA Gauvain, Kiloutou, PPM Dexter, SAS Al-ko, Serpag, SONEPAR, Tereva, Tournay distribution, Transflex, TSM, Val de Saône Automatismes, Vetisol, Wattohm, XEFI, Yess ...

Résultats aux examens Insertion professionnelle Offres d'emploi

VOIR LE SITE INTERNET DU LYCEE

<https://lyc-rcassin-macon.eclat-bfc.fr/>

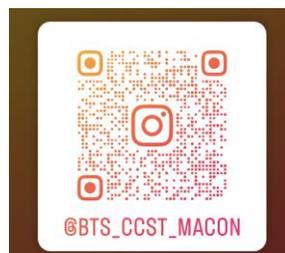
Contacts

LYCEE D'ENSEIGNEMENT GENERAL
TECHNOLOGIQUE ET PROFESSIONNEL
49 Bd des 9 Clés
71018 MACON cedex
Tel : 03 85 39 53 50
Fax : 03 85 39 53 70

@-mail : 0710048s@ac-dijon.fr

site internet :

<https://lyc-rcassin-macon.eclat-bfc.fr/>
ou # cassin macon



Liste de logements possibles
fournis avec la demande de
dossier d'inscription.

Possibilité de loger à l'internat
du lycée.

BTS



CONSEIL et COMMERCIALISATION de SOLUTIONS TECHNIQUES

L'école de commerce publique de Mâcon

Sous statut
Scolaire ou
en alternance*



BTS TECHNICO COMMERCIAL

« Négoce de biens et services industriels »

Ce BTS Technico-commercial permet aux étudiants d'acquérir en deux ans une double compétence, à la fois technique et commerciale. Les activités travaillées pendant la formation :

- **conception et commercialisation de solutions technico-commerciales**
- **management de l'activité technico-commerciale**
- **développement de la clientèle et de la relation client**
- **mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale**

Le Technicien Supérieur Technico-commercial est spécialisé dans la commercialisation (achat et vente) de biens et services industriels.

Types d'emplois occupés :

Technico-commercial sédentaire ou itinérant, acheteur ou vendeur de biens et services industriels, chef de produit, inspecteur commercial, responsable marketing, responsable d'agence ou de concession, chef d'entreprise...

LE PROJET TECHNICO-COMMERCIAL :

Pendant la formation, les étudiants réalisent un projet technico-commercial au sein d'une entreprise d'accueil. Pour les étudiants sous statut scolaire, 14 semaines de stages sur les deux années sont prévues pour mener à bien ce projet.

LES ETUDES ET MISSIONS INTERNATIONALES :

Possibilité pour les étudiants apprentis de réaliser un stage à l'étranger en Europe financé à 100% par l'Europe.



FORMATION

(Horaire hebdomadaire)

Expression française (2h)
Anglais (3h)
Culture économique, juridique et managériale (4h)
Conception et négociation de solutions technico-commerciales (4h)
Management de l'activité commerciale (4h)
Développement de clientèle et de la relation client (5h)
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale (9H)

Projet professionnel en entreprise
(pour les étudiants sous statut scolaire, 14 semaines étalées sur 2 années scolaires)

CONDITIONS D'ADMISSION

ETRE TITULAIRE :

- d'un baccalauréat technologique
- d'un baccalauréat professionnel relevant des secteurs du bâtiment, de l'informatique, de la mécanique, de l'électricité, de l'énergétique...
- d'un baccalauréat général
- d'un titre ou diplôme classé au niveau IV.

POURSUITES D'ETUDES

Bachelor, licence professionnelle, école de commerce....

***Recrutement via parcoursup. Il est possible de signer un contrat d'apprentissage en début ou en cours de formation. Cette solution sécurise le parcours de l'étudiant.**