

## **BTS TECHNICO-COMMERCIAL** **Spécialité nautismes et services associés**

### **Commande Publique Filières Stratégiques 2019-2020**

#### **PRESENTATION DU METIER / DES METIERS VISES**

- ✓ Encadrement des activités sportives et de loisirs
- ✓ Code(s) ROME D1402 / Formacode 34581 : Technico-commercial –Code CPF 240240
- ✓ Descriptif :  
Associer des compétences commerciales à celles de technicien d'atelier.  
Le parcours s'articule sur deux thématiques.
  - La réparation nautique
  - La vente et conseil au client.

*5 fonctions essentielles caractérisent son activité technique*

  - 1 – L'accueil du client
  - 2 – Le diagnostic et la solution technique
  - 3 – La réparation
  - 4 – La Restitution du navire
  - 5 – Le Conseil technique

*5 fonctions essentielles caractérisent son activité commerciale*

  - 1 – La vente de solutions technico-commerciales
  - 2 – La développement de clientèles
  - 3 – La gestion de l'information technique et commerciale
  - 4 – Le management de l'activité commerciale
  - 5 – La mise en œuvre de la politique commerciale
- ✓ Les emplois / débouchés :
  - Chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, d'acheteur, chef des ventes...
  - Responsable commercial, responsable d'achats, responsable «grands comptes», responsable d'agence...pour une entreprise de l'industrie nautique : fabricants, réparateurs, revendeurs ou loueurs de bateaux, d'équipements, d'engins de glisse...

Domaines d'activité : Accastillage / Surf Shop / Magasin de sport / Chantiers Navals / Magasin de Kite surf / Comptoir de la mer / Equipements nautiques (jet ski) / Entreprise de vente de bateaux (Jeanneau, Bénéteau, Couach...)
- ✓ Poursuites de formation : Sous réserve de bon dossier poursuite possible vers licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commerciale, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur

## PUBLICS

Toute personne titulaire d'un niveau IV dans le domaine du commerce avec une appétence pour les métiers de la mer et culture nautique : titulaire du permis côtier et/ou pratiquant la voile, le motonautisme, un sport de glisse...

Ouvert à un public obligatoirement orienté avec prescription par le réseau des CEP : missions locales, pôle emploi, PLIE, CAP EMPLOI...

## PRE-REQUIS

Pour intégrer le BTS Technico-Commercial Spécialité Nautismes et Services Associés le candidat devra :

- être titulaire d'un diplôme de niveau IV, de préférence BAC PRO Commerce, BAC STMG, BAC général ou titre professionnel dans le domaine du commerce de niveau IV
- bénéficié d'une prescription issue d'un prescripteur reconnu (prescription Mission Locale, Pôle emploi, PLIE, CAEMPLOI)
- avoir un projet dans le domaine commercial en lien avec le nautisme
- avoir réalisé des stages dans le domaine du commerce
- avoir de l'appétence pour tout ce qui a trait au domaine maritime

Une bonne maîtrise de l'outil informatique est aussi très importante car elle est à la base de la réalisation des dossiers du domaine professionnel du diplôme.

Le stagiaire devra satisfaire aux tests de positionnement composés :

- d'un écrit en Français, Mathématiques, culture générale professionnelle, anglais, étude de cas pratique en gestion de niveau IV.
- d'un entretien oral portant sur ses motivations, la représentation des métiers du commerce, la place de cette formation dans son parcours d'insertion professionnelle.

Enfin le candidat devra disposer de bonnes capacités relationnelles, être entreprenant, volontaire et motivé. Il doit aussi faire preuve d'autonomie.

## OBJECTIFS

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication).

Le programme reflète la double compétence du diplôme. Il comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial.

## CONTENUS

- Unité 1. Culture générale et expression
- Unité 2. Communication en langue vivante étrangère : Anglais
- Unité 3. Environnement économique et juridique
- Unité 4. Négociation technicommerciale
- Unité 5. Management et gestion des activités technicommerciales
- Unité 6. Projet technico-commercial

## DEROULEMENT DE LA FORMATION

- ✓ Formation sur deux sites : Nice Centre et Nice Est
- ✓ **Dates : 04/05/2020 – 18/06/2021**
- ✓ **Durée : 1300 h en centre – 600 heures en entreprises à raison de 35 heures par semaine**
- ✓ Conditions particulières : stage obligatoires, rattrapage des heures non effectuées

### CONDITIONS D'ADMISSION de l'organisme de formation

Satisfaire aux tests de positionnement, faire preuve de maturité et de responsabilité, avoir une réelle motivation pour le métier. Avoir pratiqué une activité en lien avec le nautisme.

Entretien de motivation, dossier de candidature, tests écrits, prescription par CEP.

### LIEU ET MODALITE D'INSCRIPTIONS

- ✓ Ligue de l'Enseignement – FOLAM – 6 rue Oscar II – 06000 NICE - Tél : 04 93 18 93 13 – [laligue.therond@wanadoo.fr](mailto:laligue.therond@wanadoo.fr)
- ✓ CF2M Montjoye – 31 rue du Docteur Figuera - 06300 NICE [s.magliano@montjoye.org](mailto:s.magliano@montjoye.org)
- ✓ Dates des informations collectives :  
**Nice** : 10/03/2020 ; 23/03/2020 ; 02/04/20120 ; 08/04/2020 ; 14/04/2020 à 14h au 6 rue Oscar II  
NICE  
CAF le 27/04/2020 à 9h30
- ✓ Référent formation : Stéphane THEROND