

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

COMPETENCES PRO
Benjamin TARRIT
05.35.54.28.31
benjamin.tarrit@ifagbordeaux.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarie(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Parcoursup ou hors parcoursup. Il faut être titulaire d'un titre de niveau IV

Prérequis pédagogiques :

Tous bacs acceptés

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le(a) technico-commercial(e) exerce dans des secteurs de haute technologie (informatique, électronique, aéronautique...) dans des entreprises de production et d'installation de biens d'équipement. Il est sédentaire ou itinérant (déplacement sur le terrain). Il dépend de la direction commerciale, et reste en lien constant avec les services internes : techniques, recherche et développement, marketing. Il fait l'interface entre le client (ou le fournisseur) et son entreprise et assure la qualité du service de la signature du contrat jusqu'à l'installation (service après-vente, assistance...) Expert, sa double compétence lui permet de faire du sur-mesure dans l'analyse du besoin spécifique client et dans les solutions techniques qu'il apporte

Contenu et modalités d'organisation

La formation comprend des enseignements généraux et des enseignements professionnels en relation avec les techniques commerciales : culture générale et expression (2h en 1ère année et 2ème année) langue vivante étrangère (3h en 1ère année et 2ème année) culture économique, juridique et managériale (4h en 1ère année et 2ème année) conception et négociation de solutions technico-commerciales (4h en 1ère année et 2ème année) management de l'activité technico-commerciale (4h en 1ère année et 2ème année) développement de la clientèle et de la relation client (5h en 1ère année et 4h en 2ème année) mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale (9h en 1ère année et 6h en 2ème année) travail informatique en autonomie (2h en 1ère année et 2ème année) La période de stages, d'une durée de 14 à 16 semaines au total, est répartie sur 2 ans.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

BTS conseil et commercialisation de solutions techniques - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Possibilité d'accéder à des formations pour des titres de niveau 6

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00323305	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Bordeaux (33)	IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	Contrat app
00498400	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	Contrat pro
00498401	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	COMPETENCES PRO IGEFI - IEFT - IFAG		MON COMPTE FORMATION	FPC
00396408	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	Contrat app
00498402	du 08/09/2025 au 23/07/2027	Bordeaux (33)	IGEFI - IEFT - IFAG		Non éligible	Contrat app

00498404

du 08/09/2025 au
23/07/2027

Bordeaux (33)

COMPETENCES PRO
IGEFI - IEFT - IFAG

MON
COMPTE
FORMATION

FPC

00498403

du 08/09/2025 au
23/07/2027

Bordeaux (33)

IGEFI - IEFT - IFAG

Non
éligible

Contrat
pro