

BTS TECHNICO-COMMERCIAL SPECIALISATION ELECTROTECHNIQUE

Nouvelle formation en alternance à la rentrée 2019

Positionné sur des besoins en croissance

Ce BTS répond à une demande des entreprises qui **commercialisent, distribuent** ou **installent** des matériels et solutions électriques et souhaitent intégrer des profils commerciaux dotés de solides **connaissances des systèmes électriques** intégrés dans les bâtiments résidentiel, tertiaire ou industriels.

Des compétences recherchées

Un **recrutement** des profils en entrée de cycle pertinent ciblé sur les **BAC pro**, en alternance ou non, qui connaissent, par la pratique, les métiers de leurs futurs clients. Ainsi mieux préparés à les guider et les conseiller dans leurs achats, ils développeront les **compétences** acquises pendant le cycle de formation :

- ▶ Connaissances des techniques commerciales dans les domaines des équipements et des systèmes industriels et **technologiques**,
- ▶ Acquisition des techniques de la **négociation**,
- ▶ Appréhension du **management** d'une équipe commerciale,
- ▶ Capacité à proposer des **solutions** techniques pertinentes à ses clients,
- ▶ S'intégrer à la réalisation de **projets** « technico-commerciaux » en entreprise,
- ▶ Renfort de compétences en **communication** en **langue** anglaise et française.



Porté par des acteurs réputés

Ce nouveau BTS spécialisé est le fruit d'une **collaboration** entre Passy Saint Honoré, AFI24 et le CFA Delépine supportée par l'Ecole de Management de Grenoble. Les **expertises complémentaires** de ces établissements permettront de proposer, en fin de cursus, des technico-commerciaux électrotechniciens opérationnels.



44,3 % des entreprises de la filière électrique-électronique ont des projets de recrutement (Source BMO 2019).

La valeur ajoutée par le CFA Delépine

La CSEEE (Chambre Syndicale des Entreprises d'Équipement Électrique - organisation pilote du CFA) et le CFA DELEPINE ont valorisé ensemble leur connaissance de la filière et leur savoir-faire sur l'organisation et l'économie du marché pour édifier un programme de 7 modules complémentaires déployés en 60 heures annuelles :

- ▶ les produits **électrotechniques** par famille dans le secteur,
- ▶ les différents **domaines** d'activité de la filière économique,
- ▶ l'organisation du **marché** et le rôle des différents **acteurs**,
- ▶ les canaux **d'approvisionnement**,
- ▶ les canaux **d'information** professionnels,
- ▶ les **normes** et l'identification du matériel électrique,
- ▶ l'environnement normatif, réglementaire et les institutions officielles dans l'activité.

Les jeunes diplômés de ce BTS et leurs entreprises d'accueil trouveront, par cette formation, un **positionnement idéal** pour un démarrage de **carrière** optimum dans les équipes de vente

