



BTS Technico-commercial Guide d'activités en entreprise

Activités de l'apprenti en entreprise	Exemples de tâches (Liste non exhaustive)	Domaines d'activité possibles
<p>Découverte de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ses produits ▪ son organisation commerciale ▪ sa stratégie ▪ son secteur d'activité ▪ son système informatique ▪ son management ▪ ses partenaires : clients, fournisseurs, distributeurs, concurrents... <p>Découverte de l'activité technico-commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ contacts clients / distributeurs / fournisseurs ▪ Participation aux réunions ▪ Mise à jour des outils commerciaux : base de données, plaquette, fiche contact, argumentaire, questionnaire... ▪ Analyse de l'environnement de l'entreprise 	<p>Mise à jour de la base de données</p> <p>Mise à jour de la documentation ou du site internet</p> <p>Relance téléphonique des clients/prospects</p> <p>Traitement du cahier des charges</p> <p>Elaboration et/ou suivi des devis ou appels d'offres</p> <p>Préparation d'un salon professionnel</p>	<p><u>Domaine de l'ENERGIE</u> Energies renouvelables : éolienne, panneau solaire, géothermie... Appareillage électrique Télégestion des bâtiments Groupe électrogène Parafoudre Energies thermique, mécanique, pneumatique</p> <p><u>Domaine de l'AIR</u> Climatiseur économe, échangeur de chaleur Système de climatisation HPE Ventilation et désenfumage Appareil de dépoussiérage Filtre Compresseur Composants pneumatiques Technique du vide Mesure et contrôle des émissions COV</p> <p><u>Domaine de l'EAU</u> Pompes Système de traitement des boues Système de séparation eau/gaz Système de détartrage</p> <p><u>Domaine de l'ACOUSTIQUE</u> Appareil de mesure Système d'insonorisation Equipement d'isolation</p>
<p>Phase de conduite d'activités TC</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse du marché : clientèle, technologies, concurrence... ▪ Lancement de gamme de produits standards ou spécifiques ▪ Prospection de clientèle ou conquête de secteur géographique par téléphone, Internet, courrier ou visite terrain ▪ Conduite de campagnes promotionnelles ▪ Fidélisation de clientèle par l'innovation, la promotion, le suivi de la relation commerciale... ▪ Autre projet en fonction de la situation de l'entreprise <p>Obligation d'une visite de clientèle (apprenti seul ou accompagné)</p>	<p>Tenue du stand de l'entreprise</p> <p>Participation à l'organisation des Portes Ouvertes ou des journées techniques</p> <p>Animation du show room de l'entreprise</p> <p>Enquête auprès des clients</p> <p>Comparatif concurrentiel</p> <p>Offres technico-commerciales</p> <p>Visite des clients</p> <p>Autres tâches TC spécifiques à l'entreprise</p>	

Nouzha NACIRI
Professeure BTS TC



BTS Technico-commercial
Fiche de renseignements (à remplir lors de la signature du contrat)

Nom et prénom de l'apprenti :

Date :

Lieu du travail

Entreprise :	Représentée par :
Adresse :	
Ville :	Code postal :
TEL :	Fax :
Activité :	Site Internet :

Tuteur en entreprise

Nom :	Fonction :	
Service ou division :		
TEL :	Fax :	E-mail :

Horaires journaliers en entreprise :

Activités prévues en entreprise

Compétences nécessaires de l'apprenti

Connaissances techniques :
Connaissances informatiques :
Connaissances commerciales :

Signature et cachet de l'entreprise

Nouzha NACIRI

Professeure BTS TC