

## Les entreprises partenaires

AD Jullien, Areva, Bourgogne Peintures, Clemessy SA, Comptoir Electrique Français (CEF), Comptoir des fers, CGED, Cyclades industries, CLAAS Réseau Agricole, DEXIS, Groupe DESCOURS et CABAUD, Doras, EMS, Flash- bat, Freudenberg, GEFI, Lauprêtre, Loxam, LPB (Les Préfabrications Bressannes), Lyon Electricité, Mâcon Balance, Maringue-Sagetat Massilly, Metso Minerals, OXXO, PROLIANS, SMCR Anjac, SMTA Gouvain, Kiloutou, PPM Dexter, SAS Ai-ko, SONEPAR, Tournay distribution, Transflex, Vetisol, Wattohm, ...

## Résultats aux examens Insertion professionnelle Offres d'emploi

VOIR LE SITE INTERNET DU LYCEE

<http://lyc/71-cassin.ac-dijon.fr/>

## D'autres liens

Plateforme nationale du  
BTS Technico-commercial Mâcon

<http://btstc-macon.org/>

## 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](mailto:0710048s@ac-dijon.fr)

Sites Internet :

<http://lyc/71-cassin.ac-dijon.fr/>

<http://btstc-macon.org/>

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

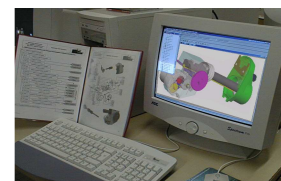


# BTS

## TECHNICO- COMMERCIAL



«Négoce de biens et  
services industriels »



<http://btstc-macon.org/>  
<http://lyc71-cassin.ac-dijon.fr/>

## **BTS TECHNICO COMMERCIAL**

### **« Négoce de biens et services industriels »**

Ce BTS Technico-commercial permet aux étudiants d'acquérir en deux ans une double compétence :

- **un savoir-faire technique** : connaissance des processus de fabrication ;
- **un savoir-faire commercial** : marketing industriel, gestion commerciale, management et négociation interentreprises.

**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. 14 semaines de stages sur les deux années sont prévues pour mener à bien ce projet.

### **LES ETUDES ET MISSIONS INTERNATIONALES :**

**Spécifiques au BTS Technico-commercial du Lycée René Cassin de Mâcon, ces études et missions ont pour objectif l'acquisition d'un savoir-faire technico-commercial et la découverte des marchés européens.**

- République Tchèque (BRNO 1991, PRAGUE 1994, 1998) ;
- Italie (MILAN, COME 1995) ;
- Hongrie (EGER, BUDAPEST 1996, 2005, 2007, 2009) ;
- Espagne (BARCELONE 1997, 1999, 2000, 2002)

### **FORMATION**

(Horaire hebdomadaire)

Expression française (2h)  
Anglais (3h)  
Environnement économique et juridique (3h)  
Technologies industrielles (5h)  
Gestion de projet (6h)  
Développement de clientèles (4h)  
Communication et négociation (6h)  
Management commercial (3h)

Projet professionnel en entreprise  
(14 semaines étalées sur 2 années scolaires)

### **CONDITIONS D'ADMISSION**

ETRE TITULAIRE :

- Soit d'un Baccalauréat STI, Sciences de l'ingénieur ou d'un Baccalauréat Professionnel en relation avec les secteurs de la mécanique ou de l'électrotechnique ;
- Soit d'un titre ou diplôme classé au niveau IV ;
- Soit pouvoir justifier d'une formation complète dans une section de baccalauréat technologique STI.