



OÙ SE FORMER ?

- UFA JULLIOT LA MORANDIÈRE GRANVILLE
02 33 90 74 77

CONTACTEZ-NOUS



CFA ACADÉMIQUE DE NORMANDIE
2, RUE DU DOCTEUR FLEURY
76132 MONT SAINT AIGNAN
TEL : 02 32 08 96 61
cfa-academie@ac-normandie.fr
www.cfa-academie-normandie.fr

CFA ACADÉMIQUE de NORMANDIE

BTS TECHNICO-COMMERCIAL NAUTISME ET SERVICES ASSOCIÉS



SECTEUR COMMERCE - BANQUE



Condition d'accès

L'âge minimum est de 16 ans. Il peut être abaissé à 15 ans si le jeune a atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile, et qu'il a terminé son année de 3ème. L'âge maximum est de 30 ans (29 ans révolus). La formation est accessible à un public en situation de handicap sans limite d'âge.

Afin de vérifier l'accessibilité du diplôme, vous pouvez contacter le CFA A par mail : cfa-academique@ac-normandie.fr

Le candidat doit formuler ses vœux sur Parcoursup.

Métiers

Le titulaire du BTS technico-commercial vise en première intersection un emploi de :

→ **Négociateur-vendeur itinérant ou sédentaire.**

Après quelques années d'expérience, il peut accéder à des emplois à responsabilité tels que :

→ **Chargé d'affaires**

→ **Chargé de clientèle**

→ **négociateur industriel**

→ **Responsable d'achat**

→ **Responsable « grand comptes »...**

Entreprise d'accueil

Le titulaire du BTS TC Nautisme et Services associés, peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, une entreprise prestataire de services ou une entreprise de négoce de biens et services du secteur du nautisme. Il s'adresse à une clientèle professionnelle, mais aussi de particuliers dès lors que la prise en compte de la dimension.

Objectifs / Compétences

À l'issue de la formation les apprentis seront capables d'assurer l'ensemble des activités relevant de la fonction commerciale-vente. Ils détiendront la double compétence nautique et commerciale.

Le BTS Technico-commercial – option nautisme et services associés vous permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Vendre des biens et des services nécessitant des compétences techniques et commerciales
- Devenir un négociateur commercial conseillant les clients dans leurs besoins
- Élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée
- Gérer la relation client avec qualité : de sa satisfaction et à sa fidélisation

Durée de la formation

Sauf conditions particulières, le contrat est conclu pour deux ans. 1365 heures, soit 39 semaines réparties sur les deux années, sont programmées au sein de l'établissement de formation.

Poursuite d'études

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence générale (économie-gestion ou en sciences de gestion), en école de commerce ou de gestion.