

## > Votre tremplin vers la réussite

### LE TITRE D'AGENT TECHNICO-COMMERCIAL OU D'AGENTE TECHNICO-COMMERCIALE

Réussir l'examen d'agent technico-commercial, c'est faire un grand pas dans sa vie professionnelle et obtenir un diplôme très reconnu sur le marché. Les titulaires du brevet ont le droit de porter publiquement ce titre protégé.

- Technische Kauffrau mit eidgenössischem Fachausweis
- Technischer Kaufmann mit eidgenössischem Fachausweis
- Spécialiste technico-gestionnaire avec brevet fédéral
- Agente tecnico-commerciale con attestato professionale federale
- Specialist in Business Administration and Applied Technical Management, Federal Diploma of Higher Education

#### Un diplôme qui ouvre des perspectives

La forte reconnaissance dont bénéficie ce titre dans toute la Suisse ouvre de nombreuses portes avec aussi de multiples débouchés vers d'autres spécialisations. Pour découvrir les carrières qui s'ouvrent aux agents technico-commerciaux, consultez notre site: [www.anavant.ch](http://www.anavant.ch)

#### Cadre national des certifications (CNC) Formation professionnelle

En Suisse, le CNC Formation professionnelle est un facteur de transparence qui permet de mieux comprendre et de comparer les diplômes de la formation professionnelle, tant à l'échelle nationale qu'internationale, grâce à son alignement sur le cadre de qualification européen. Une échelle à huit niveaux renseigne sur les compétences professionnelles acquises.

#### Le diplôme d'agent technico-commercial: niveau 6

Le diplôme d'agent technico-commercial figure au niveau 6 de cette échelle, ce qui montre les exigences élevées liées à cette formation.

### ÊTRE MEMBRE D'ANAVANT UNE OPPORTUNITÉ POUR LES AGENTS TECHNICO-COMMERCIAUX

Être membre de la Société suisse des cadres techniques, c'est appartenir à une communauté soudée et enrichissante d'anciens et de nouveaux diplômés. Les événements et manifestations organisées pour les membres sont particulièrement appréciés. C'est l'occasion de re-trouver des collègues, de rencontrer des gens intéressants, d'échanger des expériences et d'obtenir des informations à la source.

Autres avantages de l'adhésion:

- Séminaires à tarif préférentiel
- Participation gratuite au programme d'accompagnement de l'AG
- Conseils sur la formation d'agent technico-commercial
- Abonnement annuel à la revue «KMU-Magazin» d'une valeur de CHF 158/an pour les membres actifs
- Conditions préférentielles sur le magasin en ligne Brack.ch / boutique membres
- Contrat collectif auprès de la CSS

Une autre idée? La Société se réjouit de recevoir de nouvelles propositions et idées pour renforcer l'attractivité de notre plateforme et sa valeur ajoutée.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.anavant.ch](http://www.anavant.ch)



## > Votre tremplin vers la réussite

Le diplôme d'«agent technico-commercial / agente technico-commerciale BF»: un atout pour votre carrière. Les agents technico-commerciaux sont des spécialistes du management, dynamiques et volontaires. Leurs connaissances et leur savoir-faire sont très convoités par les entreprises.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur [www.anavant.ch](http://www.anavant.ch)

**LA FORMATION PROFESSIONNELLE SUPÉRIEURE  
D'AGENT TECHNICO-COMMERCIAL /  
AGENTE TECHNICO-COMMERCIALE  
AVEC BREVET FÉDÉRAL**

## PROCHAIN OBJECTIF

### AGENT TECHNICO-COMMERCIAL / AGENTE TECHNICO-COMMERCIALE AVEC BREVET FÉDÉRAL

Pour les spécialistes qui ont fait leurs preuves sur le terrain et qui veulent progresser dans leur métier et leur carrière, cette formation est le bon choix. Depuis de nombreuses années, Anavant, Société suisse des cadres techniques, propose avec grand succès cette formation supérieure qui débouche sur un diplôme reconnu. Chaque année, plus de 1000 candidats pas-sent cet examen professionnel reconnu par l'État, ce qui en fait l'un des examens les plus attractifs de Suisse.

Les agents technico-commerciaux sont des généralistes très recherchés. Les agents technico-commerciaux ont une compréhension fine des problématiques de l'entreprise, qu'elles soient écono-miques ou techniques. Cette orientation généraliste les rend aptes à saisir la globalité des processus entrepreneuriaux de toutes les branches, et de jouer différents rôles. Les champs d'intervention typiques des agents technico-commerciaux sont entre autres:

- la vente technique et le marketing
- le Supply Chain Management
- la direction de projets techniques et de gestion
- la gestion et la direction de petites et moyennes entreprises

Pour des informations détaillées, rendez-vous sur [www.anavant.ch](http://www.anavant.ch)

## PROFIL PROFESSIONNEL

### DE L'AGENT TECHNICO-COMMERCIAL OU DE L'AGENTE TECHNICO-COMMERCIALE

#### Des compétences opérationnelles décisives

Le profil professionnel des agents technico-commerciaux se caractérise avant tout par leurs compétences opérationnelles variées. Ce sont des spécialistes expérimentés et des cadres capables de coordonner et de diriger des équipes et des projets spécialisés ou interdisciplinaires. Ils appliquent ces compétences de direction d'entreprise et de personnel dans différents contextes économiques, juridiques et financiers. Dans la gestion de personnel, ils savent prendre en compte la dynamique des besoins organisationnels et individuels.

Ils sont parfaitement autonomes dans les questions de marketing et de vente, de Supply Chain Management, et peuvent aussi assurer une communication interne et externe irréprochable. Face aux transformations et aux innovations, les agents technico-commerciaux savent investir leurs ressources personnelles dans leur activité professionnelle, et se positionner en conséquence.

#### Un sens de la pratique aigu

Grâce à leurs compétences spécialisées et leur aptitude à la direction, les agents technico-commerciaux assument des res-ponsabilités sociales, économiques et écologiques. Ils ont déjà acquis des compétences sur le terrain, mais les approfondis-sent encore afin de les mettre en pratique en qualité d'agents technico-commerciaux. Ils deviennent ainsi des spécialistes convoités, dont on apprécie la capacité à faire le lien, quelle que soit la branche, entre les problématiques de gestion et d'exploitation, entre les questions techniques et économiques, et entre la pratique et la théorie.

Pour des informations détaillées, rendez-vous sur [www.anavant.ch](http://www.anavant.ch)

## ORGANISATION DE L'EXAMEN

### D'AGENT TECHNICO-COMMERCIAL OU D'AGENTE TECHNICO-COMMERCIALE

#### Conditions d'admission à l'examen

Pour pouvoir passer l'examen

- d'agent technico-commercial, il faut avoir un certificat fédéral de capacité (CFC) ou un titre équivalent, et pouvoir justifier de trois années au moins de pratique professionnelle dans le domaine technico-commercial depuis l'obtention de ce titre, ou avoir une attestation fédérale de formation professionnelle (AFP)
- ou
- un titre équivalent, et pouvoir justifier de cinq années au moins de pratique professionnelle dans le domaine technique
- ou artisanal depuis l'obtention de ce titre

#### Inscription à l'examen

Pour s'inscrire à l'examen, les informations et documents suivants sont requis:

- Reconstitution du parcours professionnel (formation et pratique)
- Copie du CFC ou de l'AFP et des attestations ou certificats de travail détaillés
- Mention de la langue d'examen choisie
- Copie d'une pièce d'identité officielle avec photo
- Numéro de sécurité sociale (numéro AVS)

#### Déroulement de l'examen

L'examen est annoncé au moins cinq mois avant le début des épreuves. Les personnes qui remplissent les conditions d'admission reçoivent une convocation aux épreuves au plus tard 30 jours avant la date de l'examen. Cette convocation précise le lieu et la date de l'examen, les documents et outils autorisés ou nécessaires, et dresse la liste des membres du jury.

Vous trouverez le règlement d'examen ainsi que d'autres informations sur [www.anavant.ch](http://www.anavant.ch)

## DÉTAILS CONCERNANT L'EXAMEN

### D'AGENT TECHNICO-COMMERCIAL / AGENTE TECHNICO-COMMERCIALE

#### Épreuves

L'examen comprend les épreuves suivantes:

Épreuve	comprend les épreuves	Durée
1 Supply Chain Management	écrit	90 minutes
2 Marketing et vente	écrit	90 minutes
3 Gestion du personnel	écrit	90 minutes
4 Économie financière	écrit	90 minutes
5 Direction d'entreprise	écrit	90 minutes
6 Droit et économie	écrit	90 minutes
7 Étude de cas intégrée	écrit	150 minutes
8 Méthodologie de la résolution de problèmes et de la prise de décision	écrit	60 minutes
9 Présentation et communication	oral	60 minutes
		(30 minutes de préparation incluses)
	Total	810 minutes

