

<http://www.studyrama.com/>

<http://www.onisep.fr/>

BTS Technico-commercial

Spécificités : Agroalimentaire, Bois, matériaux dérivés et associés, Commercialisation de biens et services industriels, Domotique et environnement technique du bâtiment, Emballage et conditionnement, Energie et environnement, Energie et services, Equipements et systèmes, Habillement et ameublement, Matériaux du bâtiment, Matériel agricole, travaux publics, Matériel de levage et de manutention, Mesure industrielle et traçabilité, Nautismes et services associés, sans précision, Textiles industriels, Véhicules industriels et équipements automobiles

Ministère(s) de tutelle : Ministères chargés de l'Education nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche

Durée totale de la formation : 2 ans

Niveau terminal d'études : Bac + 2

Accès à la formation

Le BTS TC s'adresse en priorité aux titulaires d'un bac techno STG ou STI. Sont admissibles de droit, les bacs pro ou techno avec mention et en harmonie avec ce BTS.

Principale(s) formation(s) :

- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité communication et gestion des ressources humaines
- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité comptabilité et finance d'entreprise
- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité gestion des systèmes d'information
- bac techno STG sciences et technologies de la gestion spécialité mercatique (marketing)
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité arts appliqués
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie civil
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie des matériaux
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie électronique
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie électrotechnique
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie énergétique
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie mécanique option bois et matériaux associés
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie mécanique option matériaux souples
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie mécanique option microtechniques
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie mécanique option productique mécanique
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie mécanique option structures métalliques
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie mécanique option systèmes motorisés
- bac techno STI sciences et technologies industrielles spécialité génie optique

Descriptif

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en oeuvre de la politique commerciale.

Le programme reflète la double compétence du diplôme. Il comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial. Rénové en 2006, le diplôme propose seize spécialités industrielles de référence dans les domaines suivants : produits et solutions pour la construction ; matériels industriels ; énergie ; contrôle et conditionnement ; matériaux souples pour l'industrie et l'habillement. Les établissements offrent une spécialité de référence tout en développant des spécificités propres au bassin d'emploi local.

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale. Il débute en tant que négociateur vente ou technico-commercial itinérant ou sédentaire. Après quelques années d'expérience il peut

accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte, responsable commercial...

Poursuite d'études

L'objectif du BTS reste l'insertion professionnelle même si la poursuite d'études est envisageable. Elle n'est pas acquise de plein droit et reste soumise à l'examen du dossier et/ou concours :

- à l'université en licence professionnelle du domaine commercial, et éventuellement en licence LMD du domaine de l'économie et de la gestion
- en école spécialisée du type école du réseau ESDC, en écoles supérieures de commerce qui recrutent des bac + 2 dans le cadre des admissions parallèles.

Exemple(s) de formations possibles :

- Diplôme de l'école supérieure de commerce de Nice
- licence Droit, économie, gestion mention sciences de gestion
- licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité technico-commercial en services et matériels thermiques et énergétiques
- licence pro Droit, économie, gestion commerce spécialité technico-commercial instruments de musique et produits musicaux
- licence pro Productions végétales option technico-commerciaux
- licence pro Technico-professionnel des services commerce spécialité technico-commerciale
- licence Sciences humaines et sociales mention économie et gestion

Débouchés

Exemple(s) de métiers accessibles :

- attaché(e) commercial(e)
- ingénieur(e) technico-commercial(e)
- responsable de scierie
- responsable du service après-vente

Où se former

Dans la France Entière : 130 établissement(s)

Bois, matériaux dérivés et associés : 12 établissement(s)

Commercialisation de biens et services industriels : 46 établissement(s)

Domotique et environnement technique du bâtiment : 8 établissement(s)

Emballage et conditionnement : 1 établissement(s)

Energie et environnement : 5 établissement(s)

Energie et services : 3 établissement(s)

Equipements et systèmes : 28 établissement(s)

Habillement et ameublement : 5 établissement(s)

Matériaux du bâtiment : 8 établissement(s)

Matériel agricole, travaux publics : 4 établissement(s)

Mesure industrielle et traçabilité : 1 établissement(s)

Nautismes et services associés : 3 établissement(s)

Sans précision : 5 établissement(s)

Véhicules industriels et équipements automobiles : 4 établissement(s)

Sources et ressources

Publications de l'Onisep :



Les métiers de l'électrotechnique

BTS Technico-commercial

L'attaché technico-commercial fonde sa double compétence par la maîtrise d'un ensemble de connaissances de nature technique et commerciale.

Son secteur d'activité (dimensions techniques, commerciales, économiques et sociologiques), ses connaissances liées à la mise en œuvre de son produit chez le client, et à aux procédés de fabrication du produit qu'il propose à sa clientèle. Négociateur, vendeur, il conseille cette clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes.

Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées. Interface entre l'entreprise et son marché, l'attaché technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication. Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe, sont également des qualités indispensables.

Pour quel bac ?

Les étudiants ont des profils variés : baccalauréat à dominante commerciale (STG) ou à dominante industrielle (STI). Les bacs pro tout comme des bacs ES, S peuvent être acceptés.

Formation

Volume horaire hebdomadaire : français (2 h), langue vivante (3 h), environnement économique et juridique (2 h) pour tous ;

► avec, pour les bacs à dominante commerciale (STG, ES), technologie industrielle (12 h en première année et 8 h en deuxième année), gestion de projet (6 h en première année et 4 h en deuxième année), développement de clientèle (2 h), communication et négociation (4 h en première année et 6h en deuxième année), management commercial (1 h en première année et 2 h en deuxième année).

► avec, pour les bacs à dominante technique STI, technologie industrielle (5 h en première année et 4 h en deuxième année), gestion de projet (6 h en première année et 4 h en deuxième année), développement de clientèle (4 h), communication et négociation (6 h), management commercial (3 h)

Quatorze semaines de stage en entreprise, réparties sur deux ans, permettent de préparer au mieux l'insertion professionnelle.

Ces informations tiennent compte des modifications apportées dans le cadre de la réforme du BTS technico-commercial. Celle-ci entrera en vigueur à la rentrée 2006. Pour en savoir plus, la plateforme nationale de ressources du BTS technico-commercial vous propose : carte des formations, spécialités préparées, news sur les sections, offres d'emplois et de stages. Elle est accessible sur le site www.bts-tc.org

Débouchés

L'insertion professionnelle des diplômés de cette section est excellente. Les étudiants ont, chacun, 4 à 5 offres d'emploi à l'issue de leur formation. Les entreprises ont impérativement besoin de commerciaux qui aient une parfaite connaissance technique de leurs produits. Au début de leur carrière, les diplômés occupent des emplois de négociateur - vendeur technico-commercial itinérant ou sédentaire.

Après quelques années d'expérience professionnelle, ils accèdent à des emplois à responsabilité plus large dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable " grands comptes ", responsable d'agence, acheteur, chef des ventes... Ce BTS autorise toutefois la poursuite d'études en licence professionnelle ou en école de commerce et de gestion.