

BTS Technico- commercial



Le diplômé a pour fonction principale la vente de biens et de services qui nécessite obligatoirement la mobilisation d'une double compétence : un savoir-faire technique et commercial.

C'est un négociateur-vendeur qui conseille sa clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie alors 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. Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue. A terme, en fonction de son expérience, il peut manager une équipe commerciale.

Le technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication.

► DEBOUCHES

Le diplômé du BTS exerce son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale. Il vise en première insertion un emploi de négociateur-vendeur technico-commercial itinérant ou sédentaire (espace vente ou service commercial). Après quelques années d'expérience, il peut prétendre à des postes de responsabilité en tant que chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable grands comptes, acheteur, chef des ventes...

► ACCES A LA FORMATION

L'accès au BTS technico-commercial est accessible à tous les bacheliers sur dossier mais s'adresse en priorité aux titulaires d'un baccalauréat technologique STI Sciences et technologies industrielles.

(Beauvais : recrutement STI + STG Sciences et technologies de la gestion)

Avec un très bon dossier : titulaires d'un bac pro.

► PROGRAMME

Matières	Horaires Hebdomadaires				Coeff
	Recrutement STG		Recrutement STI		
	1 ^{re} année	2 ^e année	1 ^{re} année	2 ^e année	
Français	2	2	2	2	3
Langue vivante 1	3	3	3	3	3
Environnement économique et juridique	2	2	3	3	2
Technologies industrielles *	12	8	5	4	
Gestion de projet	6	4	6	4	
Développement de clientèles	2	2	4	4	
Communication et négociation	4	6	6	6	
Management commercial	1	2	3	3	
Communication en langue vivante étrangère (facultatif)	2	2	2	2	1

* : Recrutement STG : horaire décomposé en 50 % pour le tronc commun et 50 % pour la spécialité. Recrutement STI : horaire décomposé en 30 % pour le tronc commun et 70 % pour la spécialité.

Outre les épreuves affectées d'un coefficient et mentionnées dans le tableau ci-dessus, l'examen comprend les épreuves suivantes :

- négociation technico-commerciale, coeff. 4 ;
- management et gestion des activités technico-commerciales, coeff. 4 ;
- projet technico-commercial, coeff. 5.

► DESCRIPTIF DES MATIERES

Le programme de formation reflète bien cette double compétence puisqu'il se partage entre un enseignement industriel et un enseignement commercial, complété par un enseignement général : français, langue, économie et droit.

Communication et négociation : fondamentaux de la communication, l'efficacité dans la relation orale et écrite, la négociation technico-commerciale, les TIC et la communication commerciale, techniques d'évaluation du risque client, techniques d'analyse d'une relation d'affaire.

Développement de clientèle : les marchés industriels, l'évolution de la mercatique industrielle, le contexte d'action du technico-commercial, l'analyse et la gestion de la clientèle, la gestion de l'information commerciale.

Gestion de projet : la communication dans le management de projet, les caractéristiques de l'information, la conception et le développement du système d'information, les composantes du système d'information, l'utilisation du système d'information comme outil d'efficacité personnelle et collective, le management de projet.

Management commercial : le diagnostic de la relation managériale, la communication dans la relation managériale, la mercatique opérationnelle, gestion de l'activité technico-commerciale, le cadre du management, le management opérationnel de l'équipe commerciale.

Technologies industrielles :

- **Tronc commun** toutes spécialités confondues : outils de communication technique, technologies des solutions constructives, exigences essentielles des solutions constructives, industrialisation des produits, réalisation et contrôle, organisation et suivi de projet industriel.
- **16 spécialités** de référence actuellement : bois, matériaux dérivés et associés ; matériaux du bâtiment ; domotique et environnement technique du bâtiment ; commercialisation de biens et services industriels ; équipements et systèmes ; véhicules industriels et équipements automobiles ; nautismes et services associés ; matériel agricole, travaux publics ; matériel de levage et de manutention ; agro-alimentaire ; énergie et environnement ; énergie et services ; emballage et conditionnement ; mesure industrielle et traçabilité ; textiles industriels ; habillement et ameublement. Ces spécialités peuvent évoluer en fonction des besoins. Chaque établissement propose dorénavant une spécialité de référence tout en développant des spécificités propres au bassin d'emploi.

► STAGE

Stage de 14 semaines réparties entre la 1^{re} et la 2^e année.

► STATISTIQUES

En 2008, dans l'académie d'Amiens : 75 élèves présentés, 69 admis.

► POURSUITE D'ETUDES

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** :
 - une licence professionnelle en un an, par exemple dans l'académie d'Amiens : Commerce spécialité développement commercial et gestion des échanges, à l'IUT de l'Oise avec l'antenne de l'UPJV à Beauvais et le lycée Félix Faure ; Commerce spécialité responsable univers de consommation, à l'IUT d'Amiens avec l'UFR d'économie et de gestion de l'UPJV ; Management des organisation spécialité création, reprise et transmission d'entreprise ou d'activité dans les métiers du BTP et de la mécanique, à l'IUT d'Amiens.

Plan de classement : AGE 5650 50

Reproduction même partielle interdite sans autorisation et indication de la source.

Il existe d'autres licences professionnelles accessibles avec ce BTS dans l'académie d'Amiens. Renseignez-vous.

- en licence du domaine de l'économie et de la gestion.

- **en écoles spécialisées** du type écoles du réseau ESDC,
- **en écoles supérieures de commerce** qui recrutent des bac + 2 dans le cadre des admissions parallèles.

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Picardie, consultez le guide régional « Après le bac général et technologique en Picardie ».

► OU SE FORMER EN PICARDIE

• **En lycée public** :

- Lycée Félix Faure, Beauvais 60
- Lycée Mireille Grenet, Compiègne 60
- Lycée Jules Uhry, Creil 60
- Lycée Edouard Branly, Amiens 80
- Lycée des métiers Jean Racine, Montdidier 80

• **En apprentissage** :

- CFAI Oise - PROMEO Formation, Senlis 60
- CFAI 8002, Amiens 80
- CFAI 8002, Friville-Escarbotin 80

► POUR EN SAVOIR PLUS

Consultez les documents Onisep :

- Guide « Après le Bac général et technologique en Picardie » ;
- Dossiers « Après le bac 2009 » ; « Les écoles de commerce » ; « Etudier et travailler à l'étranger » ;
- Diplômes « Les BTS » ;
- Grand Angle « Après un bac + 2 », « L'apprentissage en Picardie » ;
- Infosup « Après un BTS ou un DUT » ;
- Parcours « Les Métiers du marketing, de la vente et de la pub » ;
- Fiches métiers ONISEP.

Vous les trouverez : au centre de documentation et d'information (CDI) de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

N'hésitez pas à rencontrer un conseiller d'orientation-psychologue.