

# BTS

## Technico-commercial

Le titulaire de ce BTS a pour fonction principale la vente de biens et services qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques. Pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle, il élabore, négocie et présente une solution technique et financière à chaque situation. Le titulaire de ce diplôme assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) ou entre les différents services d'une entreprise. À terme, en fonction de son expérience, il peut manager une équipe. Sa performance commerciale

est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication. Ce technicien peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services industriels ou dans une entreprise de négoce de biens et services industriels. Il s'adresse à une clientèle professionnelle mais aussi à une clientèle de particuliers dès lors que la prise en compte de la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la négociation.

### PROGRAMME

**Outre des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante, environnement économique et juridique), la formation comporte des enseignements professionnels :**

- **Communication et négociation** : identification des variables d'environnement du client, évaluation du risque client, connaissance des formes de communication (formelle, informelle, interpersonnelle, médiatisée...), règles de dynamique de groupe, outils de communication écrite et orale, techniques de négociation (stratégies, argumentation, défense des marges, conclusions), communication commerciale (logiciels PAO-CAO, création de sites Internet).

- **Développement de clientèle** : mercatique industrielle, spécificités des marchés industriels et variété des contextes, veille économique, connaissance de l'environnement juridique, sociologique, technologique et organisationnel, analyse du marché (typologie de clientèles, étude de la concurrence), gestion de la clientèle (études documentaires, enquêtes, développement du portefeuille clients).

- **Gestion de projet** : composantes du système d'information (ressources logicielles, qualité de l'information, conception et développement), bureautique, travail collaboratif, méthodologie de projet (définition des objectifs, plan d'action, évaluation), management d'une équipe.

- **Management commercial** : diagnostic de la relation managériale (contexte et objectifs), techniques de conduite et d'animation d'un groupe, communication interne et externe, stratégies d'entreprise, composantes et spécificités de l'offre, contraintes et fixation des prix, politique de distribution (chaîne logistique, cycle d'exploitation, démarche budgétaire), outils d'analyse et prévisions de l'activité (charges, coûts, rentabilité).

- **Technologies industrielles** : outils de communication technique (vocabulaire, design industriel, normes et avis), technologie des solutions constructives (analyse fonctionnelle, équipements et installations en milieu domestique, typologie des matériaux, résistance mécanique, hygiène et environnement, sécurité, économie d'énergie et isolation thermique), connaissance des matériaux et des composants, emballage et conditionnement, maintenance, réalisation et contrôle.

**Plusieurs spécialités industrielles sont proposées** : 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.

- **Stages** : 14 semaines réparties sur les 2 années.

### EXAMEN/VALIDATION

Matières	Forme et durée	Coefficient
Culture générale et expression	écrit - 4h	3
Communication en langue vivante étrangère	Oral - 30 min	3
Environnement économie et juridique	Ecrit - 3h	2
Négociation technico-commerciale	CCF 2 situations d'évaluation	4
Management et gestion des activités technico-commerciales	Ecrit - 4h	4
Projet technico-commercial	Oral - 1h	5
<b>Enseignement facultatif (seuls les points au dessus de la moyenne comptent)</b>		
Langue vivante étrangère (différente de celle choisie en épreuve obligatoire)	oral - 20 min	



Dans l'académie de Nantes lors de la session 2016, **73 %** des étudiants ont été reçus à l'examen.

## POURSUITES D'ÉTUDES

Le BTS est conçu pour permettre une insertion directe dans la vie active. Cependant, beaucoup de diplômés choisissent de poursuivre leurs études pour élever leur niveau de qualification :

### À l'université :

- une **licence pro** ou une **licence LMD**.

### Autres parcours :

- une **école spécialisée** du type école 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 Pays de la Loire, consultez le guide régional

**"Après le bac : choisir ses études supérieures"**

## LIEUX DE FORMATION DANS L'ACADÉMIE DE NANTES

Lycées publics, privés sous contrat et CFA (sous statut scolaire ou en apprentissage)

### LOIRE-ATLANTIQUE (44)

Lycée Jean Perrin	Rezé
École nantaise supérieure d'enseignement commercial	Nantes
CFA CCI Nantes - Saint-Nazaire - ACCIPIO	Nantes

### MAINE-ET-LOIRE (49)

Lycée de Narcé	Loire-Authion
----------------	---------------

### MAYENNE (53)

URMA - IMA 53	Laval
---------------	-------

### SARTHE (72)

Lycée polyvalent Raphaël Élizé	Sablé-sur-Sarthe
--------------------------------	------------------

### VENDÉE (85)

Lycée professionnel Éric Tabarly	Olonne-sur-Mer
Lycée polyvalent Notre-Dame du Roc	La Roche-sur-Yon
URMA - ESFORA 85	La Roche-sur-Yon

## À DECOUVRIR

### Publications Onisep



Collection Dossiers  
**Après le BAC 2017**



Collection Dossiers  
**Ecoles de commerce**



Collection Parcours  
**Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente**



toute l'info sur les métiers et les formations

Pour en savoir plus :  
[Référentiel en ligne](#)

Plan de classement : AGE/5650  
Cote Kiosque : Commerce  
Arrêté de création du 23/08/2006  
Source : Onisep  
Mise à jour : mars 2017