

B  
T  
S

# Technico-commercial

Ce BTS forme des commerciaux-ales à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Leur principale fonction est la vente de biens et de services principalement à des utilisateurs professionnels.

C'est un-e négociateur-euse-vendeur-euse qui conseille sa clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il-elle élabore, présente et négocie alors une solution adaptée à chaque situation. Il-elle entretient la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il-elle gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il-elle contribue. A terme, en fonction de son expérience, il-elle peut manager toute une équipe.

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

A noter : les filles, encore peu nombreuses dans cette filière, sont très bien considérées par les entreprises.

## Débouchés

Le-la diplômé-e du BTS exerce son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale (distributeurs de produits techniques, fabricants, sous-traitants...).

### Métiers accessibles :

Premier emploi : attaché-e commercial-e, commercial-e, agent-e technico-commercial-e itinérant-e ou sédentaire (espace vente ou service commercial), négociateur-trice-vendeur-euse, délégué-e commercial-e, représentant-e, conseiller-ère des ventes.

Après quelques années d'expérience : chargé-e de clientèle, chargé-e d'affaires, négociateur-trice industriel-le, responsable commercial-e, responsable du service après-vente, responsable d'achats...

## Accès à la formation

### En priorité :

- Bac STI2D, Bac STMG.

### Avec un très bon dossier :

- titulaires d'un bac pro.

## Programme

Matières	Horaires Hebdomadaires				Coeff.
	Recrutement STMG		Recrutement STI2D		
	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année	
Culture générale et expression	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	
langue vivante 2 (facultatif)	2	2	2	2	

\* Recrutement STMG : horaire décomposé en 50 % pour le tronc commun et 50 % pour la spécialité. Recrutement STI2D : 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.

## Enseignements professionnels

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** : 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 spécificités** de référence actuellement.

## Stages (ne concerne pas les apprenti-e-s)

Stage de 14 semaines réparties entre la 1<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> année, dont au moins 6 semaines consécutives.

## Poursuites d'études

L'objectif du BTS reste l'insertion professionnelle même si la poursuite d'études est possible en étant soumise à l'examen du dossier scolaire et/ou à un concours.

- une **licence professionnelle** en un an, par exemple *dans l'académie d'Amiens* :
  - Assistant export-import, à l'UFR d'économie et de gestion de l'UPJV d'Amiens ;
  - Développement commercial et gestion des échanges, à l'IUT de l'Oise site de Beauvais ;
  - Responsable univers de consommation, à l'IUT d'Amiens ;
  - Métiers des téléservices, UFR des sciences à Amiens ;
  - Commerce option achats, Promeo-Formation à Senlis
  - Vente et commercialisation industrielle, Promeo-Formation à Amiens

- Commerce international, Institution Guynemer à Compiègne ...

- **une licence**, par exemple : mention gestion parcours management, IAE Amiens, économie et gestion mention gestion de l'entreprise, commerce et développement international, CNAM Amiens et IUT Laon
- **un DUT en année spéciale** (1 an) à l'IUT d'Amiens : techniques de commercialisation, gestion des entreprises et administrations ;
- **une école spécialisée**, par exemple : titre professionnel de Responsable commercial et marketing à l'école de management du CNAM de Picardie.
- **plus rarement, une école de commerce** dans le cadre des admissions parallèles : France Business School à Amiens, ESC Compiègne...

**Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Picardie, consultez le guide régional « Après un bac+2 ».**

## Où se former en NC?

**LPO Jules Garnier**

### en savoir +

- [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr) et [www.onisep.fr/amiens](http://www.onisep.fr/amiens)
- [www.monstageenligne.fr](http://www.monstageenligne.fr)

### Consultez les documents\* de l'ONISEP :

- Guides régionaux « Après le bac : choisir ses études supérieures », « Après un bac + 2 » ;
- Dossiers « Après le bac », « Etudier et travailler à l'étranger », « Quels métiers pour demain ? », « Les écoles de commerce » ;
- Diplômes « Les BTSA/BTS » ;
- Parcours « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente ».

\* les documents régionaux sont également en ligne sur [www.onisep.fr/amiens](http://www.onisep.fr/amiens).

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

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