

B
T
S

Technico-commercial

Ce BTS forme des commerciaux ou des commerciales 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.

Le ou la titulaire du diplôme est un.e spécialiste de la négociation-vente qui conseille sa clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il ou elle élabore, présente et négocie alors une solution adaptée à chaque situation. Il ou elle entretient la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il ou elle gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale et y contribue. Le management de toute une équipe est, à terme, une possibilité.

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

Débouchés

Le ou la diplômé.e du BTS exerce son activité dans une entreprise industrielle, une entreprise prestataire de services industriels ou une entreprise de négoce de biens et de services industriels (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-vendeur ou négociatrice-vendeuse, délégué.e commercial.e, représentant.e, conseiller ou conseillère des ventes.
- **Après quelques années d'expérience** : chargé.e de clientèle, chargé.e d'affaires, négociateur ou négociatrice industriel.le, responsable commercial.e, chef.fe des ventes, responsable du service après-vente, responsable d'achats...

Accès à la formation

- Bac pro du domaine industriel ou commercial ;
- Bac techno STI2D, STMG.

Les connaissances et compétences nécessaires pour réussir cette formation (« attendus » de Parcoursup) figurent sur la fiche BTS correspondante du site www.onisep.fr > Accès à la formation.

Programme

Matières	Horaires Hebdomadaires				Coeff.
	Recrutement STMG		Recrutement STI2D		
	1 ^{re} année	2 ^e année	1 ^{re} année	2 ^e 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 apprentis)

Stage de 14 semaines réparties entre la 1^{ère} et la 2^{ème} année, dont au moins 6 semaines consécutives.

Poursuites d'études

Le BTS est conçu pour une insertion directe dans la vie active. Il est cependant possible de compléter cette formation, avec un bon dossier scolaire, par :

- **Une licence professionnelle. Exemples** :
 - Technico-commercial, IUT de Rouen ou du Havre (76), IUT C Roubaix ou IUT de Valenciennes (59)... ;
 - Métiers du commerce international, UPJV Amiens (80) ou Institution Jean-Paul II, Compiègne (60) ;
 - Commerce et vente appliquée à l'industrie, PROMEO Amiens (80) ;
 - Responsable univers de consommation, IUT d'Amiens (80) ;
 - Commercialisation des aliments de santé, IUT Amiens (80).
- **Une licence. Exemples** :
 - Gestion, parcours Marketing-vente, UPJV Amiens - IAE (80) ;
 - Economie et gestion, UPJV Amiens (80) - IUT Laon (02) ;

- Gestion, commerce, vente et marketing, CNAM Amiens (80) - plusieurs lieux de formation dans l'académie.
- **Un DUT en année spéciale** (1 an) à l'IUT d'Amiens (80) : Techniques de commercialisation ; Gestion des entreprises et administrations.
- **Un Bachelor. Exemples** : Gestion et marketing, ESC Amiens (80) ; Responsable management opérationnel commercial et marketing, IDRAC Amiens (80).
- **Une école spécialisée, par exemple** : titre professionnel de Responsable commercial et marketing à l'école de management du CNAM d'Amiens (80).
- **Une école de commerce** grâce aux admissions parallèles : Ecole supérieure de commerce d'Amiens (80), ESC Compiègne (60)...

Poursuites d'études possibles dans l'académie d'Amiens : consultez nos guides post-bac ou bac+2 sur www.onisep.fr/amiens.

Où se former dans l'académie d'Amiens ?

- **Spécificité commercialisation de biens et services industriels** :
 - Lycée Félix Faure, Beauvais (60)
 - Lycée Mireille Grenet, Compiègne (60)
 - Lycée Edouard Branly, Amiens (80)
 - En apprentissage : PROMEO, sites d'Amiens (80) et de Senlis (60)
- **Spécificité produits mode et sport** :
 - Lycée Jules Uhry, Creil (60)

en savoir

- www.onisep.fr et www.onisep.fr/amiens

Consultez les documents de l'ONISEP :

En ligne sur www.onisep.fr/amiens : Guides « Entrer dans le sup - Après le bac », « Après le bac pro », « Après un bac+2 ».

Au CDI de votre établissement, au centre d'information et d'orientation (CIO) ou en vente sur www.onisep.fr :

- Dossiers « Après le bac », « Quels métiers demain ? », « Ecoles de commerce » ; « Entreprendre » ;
- Infosup « Bac STI2D, quelles poursuites d'études ? », « Bac STMG, quelles poursuites d'études ? » ;
- Parcours « Les métiers du commerce et de la vente ».

N'hésitez pas à rencontrer un ou une psychologue de l'Éducation nationale.