

# BTS Technico Commercial



## OBJECTIF

Le technicien supérieur « technico-commercial », exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou celles du négoce ; il distribue ou achète des produits en France comme dans le reste du monde.

Le « technico-commercial » est amené à effectuer des opérations de vente qui le conduisent à **analyser les besoins d'une clientèle, à prospecter des clients ou fournisseurs, à évaluer une faisabilité technique, à conseiller un client dans le choix d'une solution.**

Il doit savoir conduire **une négociation sur le plan technique et sur le plan commercial.** En outre il doit suivre les opérations de livraison, localiser des fournisseurs, faire des appels d'offre, développer des relations postérieures à la vente ou à l'achat.

Les qualités relationnelles nécessaires aux missions du technico-commercial sont une capacité d'écoute, une qualité de communication écrite et orale, l'esprit d'équipe et la capacité à travailler avec d'autres services.

## LA SPÉCIALITÉ

### SOLUTIONS TECHNIQUES ET ENVIRONNEMENT

Son titulaire peut travailler chez des distributeurs ou des fabricants, dans des secteurs d'activité tels que l'automobile, l'aéronautique, la maintenance, l'emballage, le conditionnement, l'optique, le médical. Cette formation très complète permet également de se diriger vers les Energies Renouvelables.

Cette formation est destinée à des étudiants issus d'une filière technologique industrielle. Les volumes horaires des enseignements prennent en compte l'origine scolaire.

MATIERES	Année 1	Année 2
Français	2	2
Langue vivante 1	3	3
Environnement économique et juridique	3	3
Technologies industrielles	5	4
Gestion de projet	6	4
Développement de clientèles	4	4
Communication et négociation	6	6
Management commercial	3	3
<b>TOTAL HEURES</b>	<b>32</b>	<b>29</b>
Enseignement facultatif (LV2)	2	2

## LA SPÉCIALITÉ

### ENERGIES RENOUVELABLES

Son titulaire peut travailler chez des distributeurs ou des installateurs, dans des domaines tels que le solaire photovoltaïque, le solaire thermique, le micro éolien, le micro hydraulique, la géothermie, les chaudières aux biocombustibles.

Cette formation est destinée à des étudiants issus d'une filière généraliste ou tertiaire. Les volumes horaires des enseignements prennent en compte l'origine scolaire.

MATIERES	Année 1	Année 2
Français	2	2
Langue vivante 1	3	3
Environnement économique Et juridique	2	2
Technologies industrielles	12	8
Gestion de projet	6	4
Développement de clientèles	2	2
Communication et négociation	4	6
Management commercial	1	2
<b>TOTAL HEURES</b>	<b>32</b>	<b>29</b>
Enseignement facultatif (LV2)	2	2

*Notre objectif, votre réussite*

### Établissement

### Coordonnées

### Contacts

### Autres Informations



Lycée Général et Technologique de Beauregard

4 avenue Paul Cézanne  
BP 159  
42605 MONTBRISON CEDEX

Tél. : 04 77 96 71 71

Vos questions par téléphone au :  
Chef de Travaux  
04 77 96 71 75

Sites Internet :  
[www.btstc-montbrison.org](http://www.btstc-montbrison.org)  
[www2.ac-lyon.fr/etab/lycees/lyc-42/beauregard](http://www2.ac-lyon.fr/etab/lycees/lyc-42/beauregard)

Journée portes ouvertes  
Mercredi 29 février 2012  
de 8 h à 17 h  
(spécifique BTS)

Journée portes ouvertes  
Samedi 24 Mars 2012  
de 9 h à 12 h



## RECRUTEMENT

- Le BTS TC spécialité STE est ouvert aux titulaires d'un des diplômes suivants :
  - Baccalauréat général SSI
  - Baccalauréat technologique STI
  - Baccalauréat professionnel MEI, EEEC, TU
- Le BTS TC spécialité EnR est ouvert aux titulaires d'un des diplômes suivants :
  - Baccalauréat technologique STG
  - Baccalauréat général ES, SSVT

## CANDIDATURE

- Les candidats sont recrutés sur dossier scolaire.
- Les informations concernant les candidatures sont disponibles sur : <http://www.admission-postbac.fr>

## RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES

- Restauration sur place.
- Les étudiants en BTS TC spécialité STE et EnR bénéficient du régime général des étudiants (bourse d'enseignement supérieur, sécurité sociale étudiante)

## LA FORMATION

- deux ans d'études
- un projet

## LE PROJET

14 semaines de formation en entreprise (490 heures) réparties sur 3 périodes de stage

### Découverte entreprise

- Services, fonctions, rôles de chacun
- Analyse des produits, marché, clients

### Réalisation du projet

- Études de marché, de besoin
- Prospections (téléphonique, fax, e-mail)
- Suivi clientèles
- Enquêtes de satisfaction
- Salons professionnels
- Lancement nouveau produit
- Création outils de communication

### Analyse des résultats

- Synthèses - mise en forme
- Bilan / objectifs fixés par l'entreprise

## POURSUITES D'ÉTUDES ET EMPLOIS

- 25% suivent une licence professionnelle (Bac +3)
- 15% vont en écoles de commerce
- 60% partent dans la vie active comme Négociateur-Vendeur Technico-

Commercial itinérant ou sédentaire

Après quelques années d'expérience, le titulaire d'un BTS TC peut prétendre à des emplois de chargé de clientèle, responsable commercial, responsable d'agence, acheteur, chef de ventes, et travailler également dans des postes de recrutement, d'export, ...

*Notre objectif, votre réussite*

### Établissement

### Coordonnées

### Contacts

### Autres Informations



Lycée Général et Technologique  
de Beauregard

4 avenue Paul Cézanne  
BP 159  
42605 MONTBRISON CEDEX

Tél. : 04 77 96 71 71

Vos questions par téléphone au :  
Chef de Travaux  
04 77 96 71 75

Sites Internet :  
[www.btstc-montbrison.org](http://www.btstc-montbrison.org)  
[www2.ac-lyon.fr/etab/lycees/lyc-42/beauregard](http://www2.ac-lyon.fr/etab/lycees/lyc-42/beauregard)

Journée portes ouvertes  
Mercredi 29 février 2012  
de 8 h à 17 h  
(spécifique BTS)

Journée portes ouvertes  
Samedi 24 Mars 2012  
de 9 h à 12 h