

Le diplômé a pour fonction principale la vente de biens et de services principalement à des utilisateurs professionnels, ce qui nécessite un savoir-faire à la fois 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 adaptée à chaque situation. Il entretient 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 toute une équipe.

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

Métiers accessibles :

- attachée(e) commercial(e) : commercial(e), agent(e) technico-commercial(e), délégué(e) commercial(e), représentant(e), conseiller(ère) des ventes ;
- ingénieur(e) technico-commercial(e) : ingénieur(e) d'affaires, ingénieur(e) des ventes, cadre technico-commercial(e), responsable technico-commercial(e), ingénieur(e) commercial(e) ;
- responsable ou contremaître de scierie ;
- responsable du service après-vente (support technique), etc.

➡ Accès à la formation

- BAC STI2D
- BAC STMG

Ceci est la liste des principaux diplômes admis. Les titulaires de Bac Pro qui ont une mention bien ou très bien au bac sont admis de droit dans les BTS correspondant à leur spécialité s'ils remplissent les conditions de candidature.

➡ Programme

Matières	1 ^{ère} année*	2 ^{ème} année*
Recrutement STG		
Français	2h	2h
Langue vivante 1	3h	3h
Environnement économique et juridique	2h	2h
Technologies industrielles	12h	8h
Gestion de projet	6h	4h
Développement de clientèle	2h	2h
Communication et négociation	4h	6h
Management commercial	1h	2h
Facultatif : langue vivante 2	2h	2h
Recrutement STI		
Français	2h	2h
Langue vivante 1	3h	3h
Environnement économique et juridique	3h	3h
Technologies industrielles	5h	4h
Gestion de projet	6h	4h
Développement de clientèle	4h	4h
Communication et négociation	6h	6h
Management commercial	3h	3h
Facultatif : langue vivante 2	2h	2h

*horaires hebdomadaires

Grille d'examen

Épreuves	Coef.
E1 : culture générale et expression	3
E2 : Langue vivante étrangère 1	3
E3 : Environnement juridique et économique	2
E4 : Négociation technico-commerciale	4
E5 : Management et gestion des activités technico-commerciales	4
E6 : Projet technico-commercial	5
Epreuve facultative	
Langue vivante étrangère 2	-

➡ Descriptif des matières

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 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.

Stages

Stage de 14 semaines réparties entre la 1^{ère} et la 2^{ème} année.

Statistiques

En 2015, dans l'académie de Montpellier : 39 candidats inscrits, 39 présentés, 34 admis (soit 87,18% de réussite).

En 2016, dans l'académie de Montpellier : 57 candidats inscrits, 57 présentés, 49 admis (soit 85,96% de réussite).

Poursuites d'études

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

Licence professionnelle

Il existe plusieurs licences professionnelles accessibles avec ce BTS. Renseignez vous.

Licence LMD:

- ✓ Sciences de gestion - Institut d'administration des entreprises (IAE), Université de Nice (o6), Toulon La Garde (83)
- ✓ Economie et gestion - Université d'Avignon (84), Toulouse (31), Nice (o6).

Ecoles spécialisées, par exemple :

- ✓ Écoles du réseau ESDC ;
- ✓ Titre de Responsable commercial (niveau bac+3) à l'école de management du CNAM de Picardie.

Ecoles supérieures de commerce dans le cadre des admissions parallèles.

ESC de Nice, SKEMA, Sophia-Antipolis (o6).

Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux "Après le Bac: choisir ses études supérieures" et "Après un Bac +2"

Où se former

30 Nîmes

Lycée Philippe Lamour (Public)

– Négoces bois et espace habitat

CFA Education Nationale - Lycée Dhuoda (Public) **A**

– Matériaux du bâtiment

CFA Education Nationale - Lycée G. Darboux (Public) **A**

– Matériel agricole et travaux publics

34 Béziers

Lycée Sacré Coeur (Privé sous contrat)

– commercialisation de biens et services industriels

34 Montpellier

Lycée professionnel Jean Mermoz (Public) **A**

– Energie et environnement

66 Canet en Roussillon

Lycée Rosa Luxemburg (Public)

– Nautisme

66 Perpignan

Lycée Arago (Public)

– Energie et habitat

– commercialisation de biens et services industriels

Lycée Arago (Public) **A**

– Energie et habitat

A formation en apprentissage



Internat/ Hébergement possible

Pour en savoir plus

- Guide régional « Après le bac : choisir ses études supérieures »;
- Dossiers "Après le bac " ; "Les écoles de commerce" ; "Etudier et travailler à l'étranger";
- 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 CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

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