

Dernière session 2022

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

## ➡ Déroulé

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] 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

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

- BAC STI2D
- BAC STMG
- Bac Pro Métiers de la vente et du commerce

## ➡ Programme

Matières	1 ère année*	2ème année*
<b>Recrutement STG</b>		
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
<b>Recrutement STI</b>		
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
<b>Epreuve facultative</b>	
Langue vivante étrangère 2	-
Engagement étudiant(1)	-

(1) Cette épreuve vise à identifier les compétences, connaissances et aptitudes acquises par le candidat dans l'exercice des activités mentionnées à l'article L. 611-9 du code de l'éducation et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation de la spécialité du diplôme de brevet de technicien supérieur pour laquelle le candidat demande sa reconnaissance « engagement étudiant ». Épreuve obligatoire à la suite de laquelle intervient l'épreuve facultative « engagement étudiant » : E6 Projet technico-commercial

## 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<sup>ère</sup> et la 2<sup>ème</sup> année

## Statistiques

### Académie de Montpellier

En 2017 : 45 candidats inscrits, 45 présentés, 37 admis (soit 82,22% de réussite).

En 2018 : 49 présents, 45 admis (soit 91,84% de réussite)

### Académie de Toulouse

En 2018 : 80 candidats présents, 67 candidats admis (soit 83,8% de réussite).

En 2019 : 90 candidats présents, 80 candidats admis (soit 88,9% 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 (06), Toulon La Garde (83)
- ✓ Economie et gestion - Université d'Avignon (84), Toulouse (31), Nice (06).

### 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 (06).

**Pour connaître les poursuites d'études envisageables 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*)

- Bois matériaux dérivés et associés

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*) **A**

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 et services associés
- 66 Perpignan**  
Lycée Arago (*Public*) temps plein  
– Energie et habitat  
– commercialisation de biens et services industriels  
– matériaux du bâtiment  
Lycée Arago (*Public*) **A**  
– Energie et habitat  
– commercialisation de biens et services industriels  
– matériaux du bâtiment
- 12 Rodez**  
Lycée Monteil (*Public*) **A**
- 31 Bauzelle**  
CFA Industrie Midi-Pyrénées (*Privé sous contrat*) **A**  
contacter l'établissement pour connaître les options enseignées
- 31 Toulouse**  
Lycée professionnel Urbain Vitry (*Public*) **A**  
contacter l'établissement pour connaître les options enseignées  
Lycée Stéphane Hessel (*Public*)  
– Equipements et systèmes  
CFA Académie de Toulouse - Lycée Stéphane Hessel **A**  
– matériaux du bâtiment  
– Bois matériaux dérivés et associés  
– Equipements et systèmes  
– Energies et services  
Lycée Déodat de Séverac (*Public*)  
– commercialisation de biens et services industriels  
Lycée Institut Lymayrac (*Privé sous contrat*)  
– commercialisation de biens et services industriels (numériques connectés)  
Lycée Myriam (*Privé sous contrat*)  
– produits de la mode et du sport  
CFA Aspect Occitanie (*Privé sous contrat*) **A**  
– Equipements et systèmes  
– Produits numériques et informatique
- 31 Revel**  
CFA Académie de Toulouse - Lycée Vincent Auriol (*Public*) **A**  
– Bois matériaux dérivés et associés
- 32 Mirande**  
Lycée Alain Fournier (*Public*)  
– commercialisation de biens et services industriels de la filière agricole

- 32 Nogaro**  
Lycée polyvalent d'Artagnan (*Public*)  
– domotique et environnement technique du bâtiment
- 81 Albi**  
Lycée Louis Rascol (*Public*)  
– équipements et systèmes

**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 psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).**