



Lycée Saint-Cricq

4 bis, avenue des Etats Unis

BP 1516 - 64015 Pau Cedex

Tél. : 05 59 30 50 55 - Fax : 05 59 80 02 81

<http://www.lycee-saint-cricq.org>

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

Vous êtes en terminale STI 2D,
ou S option SI ou en Bac pro
spécialités industrielles.

Fort de votre expérience dans le domaine
des sciences industrielles et ayant
le goût de la relation, vous aimeriez
mettre à profit ces acquis dans
le cadre d'une activité commerciale...

Le BTS Technico-Commercial,
la formation idéale !



BTS TECHNICO-COMMERCIAL



Conditions d'admission

Etre titulaire du BAC STI2D
ou S option SI ou BacPRO industriels

Quelles fonctions ?

Le titulaire d'un BTS Technico-commercial a pour fonction principale la vente de biens et services qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences techniques et commerciales pour adapter l'offre au besoin d'une clientèle. Cinq fonctions essentielles caractérisent l'activité du technico-commercial :

- Vente de solutions technico-commerciales
- Développement de clientèles
- Gestion de l'information technique et commerciale
- Mise en oeuvre de la politique commerciale
- Management de l'activité commerciale

Quels débouchés professionnels ?

- Activités :

Après quelques années d'expérience, le titulaire d'un BTS Technico-commercial peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité :

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats
- Responsable " grands comptes "
- Responsable d'agence
- Acheteur
- Chef des ventes

- Secteurs :

Le titulaire du BTS Technico-commercial peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services industriels ou dans une entreprise de négoce de biens et services industriels. Il s'adresse à une clientèle professionnelle mais aussi à une clientèle de particuliers. Dans le cadre de la spécialité « Equipements et Systèmes » la diversité des produits commercialisés est extrêmement riche, offrant ainsi de nombreuses possibilités sur le marché de l'emploi.

- Distribution de fournitures et matériel industriel
- Distribution de matériel et fournitures électriques
- Distribution de fournitures et matériel agricole
- Téléphonie
- Chauffage et climatisation
- Fabrication de machines et équipements
- Vente de véhicules industriels
- Matériel du secteur pétrolier
- Distribution de matériel informatique
- Emballages industriels

Horaires et contenu de la formation* :

Volume horaire sur 2 ans (2 x 34 semaines)

Disciplines	Année 1	Année 2
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 clientèles	4H	4H
Communication et négociation	6H	6H
Management commercial	3H	3H
Total	32H	29H
Enseignement facultatif (LV2)	2H	2H

* Non contractuels.

Deux modalités de formation sont possibles :

Formation initiale ou **apprentissage**

Quelles poursuites d'études ?

Classe préparatoire post BTS
Licence professionnelle
Ecoles d'ingénieurs (INSA, ENI...)

Les points forts :

Une expérience professionnelle importante :

- Projet sur 12 à 14 semaines réparties sur les 2 années dans une même entreprise pour les étudiants de formation initiale
- 48 semaines réparties sur les 2 années dans une même entreprise pour les étudiants en apprentissage