

# BTS TECHNICO-COMMERCIAL

## TYPE DE DIPLÔME

BTS - BTS Agricole

**NIVEAU D'ÉTUDE VISÉ :** Bac + 2

## ACCESSIBLE EN :

Formation initiale

Formation en alternance

**DOMAINE D'ÉTUDE :** Commerce

*Domaine : Gestion et Management*

## Présentation

Ce BTS forme des négociateurs-vendeurs de biens et de services nécessitant la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques. L'élève apprend à conseiller la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il est capable d'élaborer, de présenter et de négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Les enseignements en développement de clientèle lui permettent de développer et gérer un portefeuille clients dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Formé au management commercial, il a les compétences pour gérer l'activité technico-commerciale, manager l'équipe, évaluer la performance des ventes et contribuer à l'évolution de la politique commerciale. Dans le cadre des enseignements de gestion de projet, il apprend à connaître son marché et à réaliser une veille stratégique régulière. Il est formé à l'analyse et l'exploitation de l'information technique et commerciale. La performance commerciale est conditionnée par l'apprentissage et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication relatives aux fonctions technico-commerciales. Une autre partie des enseignements est axée sur les savoirs du domaine industriel. Quelle que soit la spécialité industrielle proposée par l'établissement, l'enseignement comporte un tronc commun permettant de se familiariser avec la terminologie industrielle, les documents techniques, les pièces graphiques, de s'initier à l'analyse fonctionnelle d'un produit, aux critères de choix des matériaux dans la conception des produits, la sécurité d'utilisation, l'organisation et le suivi de projet industriel. Ajoutés aux enseignements propres à chaque spécialité industrielle, ils permettent à l'élève d'acquérir des compétences techniques faisant de lui un expert des produits qu'il est amené à commercialiser.

## ÉTABLISSEMENT(S)

Autres établissements

## LIEU(X) D'ENSEIGNEMENT

Saverdun  
Toulouse  
Nogaro  
Mirande  
Rodez  
Revel  
Tarbes  
Albi

# Contenu de la formation

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante étrangère et environnement juridique), la formation comporte des enseignements professionnels :

- Technologies industrielles (pour les étudiants issus d'un bac STMG : 12 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 8 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année ; pour les étudiants issus d'un bac STI2D : 5 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 4 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année) : tronc commun toutes spécialités confondues : 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. Spécialité industrielle : 5 famille de spécialité correspondant à 16 spécialités de référence : 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 équipement 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. Cette liste peut évoluer en fonction des besoins détectés et validés. Chaque établissement propose une spécialité de référence tout en développant des spécificités propres au bassin d'emploi local.
- Gestion de projet (6 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 4 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année) : la communication dans le management de projet, les caractéristiques de l'information, les composantes du système d'information, la conception et le développement du système d'information, l'utilisation des logiciels de bureautique et de gestion de temps, le partage de l'information, l'organisation du travail de l'équipe ou du réseau, l'analyse des informations sur l'activité commerciale, le management de projet.
- Développement de clientèles (pour les étudiants issus d'un bac STMG : 2 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 2 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année ; pour les étudiants issus d'un bac STI2D : 4 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 4 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année) : la mercatique, une démarche centrée sur le client, le contexte d'action du technico-commercial, l'analyse et la gestion de la clientèle, la gestion de l'information commerciale.
- Communication et négociation (pour les étudiants issus d'un bac STMG : 4 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 6 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année ; pour les étudiants issus d'un bac STI2D : 6 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 6 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année) : les fondamentaux de la communication, l'efficacité dans la communication orale et écrite, la négociation technico-commerciale, les TIC et la communication commerciale, les techniques d'évaluation du risque client, techniques d'analyse d'une relation d'affaire.
- Management commercial (pour les étudiants issus d'un bac STMG : 1 h hebdomadaire en 1<sup>re</sup> année et 2 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année ; pour les étudiants issus de STI2D : 3 h hebdomadaires en 1<sup>re</sup> année et 3 h hebdomadaires en 2<sup>e</sup> année) : le diagnostic dans la relation managériale, l'efficacité dans la relation managériale, la mercatique opérationnelle, gestion de l'activité technico-commerciale, le cadre du management, le management opérationnel de l'équipe commerciale.

Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant quatorze semaines. Une période minimale de 6 semaines consécutives est obligatoire. Les semaines restantes peuvent être fractionnées en plusieurs périodes, d'un minimum d'une semaine, en fonction du projet pédagogique de l'établissement de formation. Les entreprises concernées peuvent être de toute taille et peuvent proposer des biens et/ou des services industriels à tout type de clientèle. Par de là les différentes appellations, le titulaire du BTS technico-commercial vise en première insertion un emploi de négociateur-vendeur technico-commercial itinérant ou sédentaire.

## Condition d'accès

- **Admission de droit** : Non
- **Niveau d'études requis** : Bac ou équivalent

## Contact

### Lycée A Fournier

#### Adresse

AVENUE LAPLAGNE  
32300 MIRANDE

**Email** : 0320023b@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 62 66 60 08

**Fax** : 05 62 66 82 28

**Site** : [Lycée A Fournier](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

### Lycée L Rascol

#### Adresse

10 RUE DE LA REPUBLIQUE  
81012 ALBI CEDEX 09

**Email** : 0810004P@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 63 48 25 00

**Fax** : 05 63 48 25 03  
**Site** : [Lycée L Rascol](#)  
**Modalités d'enseignement** : formation initiale

## Lycée Myriam

**Adresse**  
9 ET 20 RUE MAGE  
31000 TOULOUSE  
**Email** : [secretariat@myriam31.com](mailto:secretariat@myriam31.com)  
**Téléphone** : 05 61 14 71 47  
**Fax** : 05 61 53 17 42  
**Site** : [Lycée Myriam](#)  
**Modalités d'enseignement** : formation initiale

## Lycée A Monteil

**Adresse**  
14 RUE CARNUS  
BP 3405  
12034 RODEZ CEDEX 09  
**Email** : [0120024l@ac-toulouse.fr](mailto:0120024l@ac-toulouse.fr)  
**Téléphone** : 05 65 67 25 00  
**Fax** : 05 65 42 57 47  
**Site** : [Lycée A Monteil](#)  
**Modalités d'enseignement** : alternance

## LP Dr P. Tissié

**Adresse**  
17 RUE DU CAPUS  
BP 38  
09700 SAVERDUN  
**Email** : [0090024c@ac-toulouse.fr](mailto:0090024c@ac-toulouse.fr)  
**Téléphone** : 05 61 67 95 40  
**Fax** : 05 61 67 95 49  
**Site** : [LP Dr P. Tissié](#)  
**Modalités d'enseignement** : alternance

## Lycée Pradeau-La Sède St-Pierre

**Adresse**  
14 RUE MESCLIN  
65912 TARBES CEDEX 09  
**Email** : [etablissement@pradeaulasede.fr](mailto:etablissement@pradeaulasede.fr)  
**Téléphone** : 05 62 44 20 66  
**Fax** : 05 62 44 20 67  
**Site** : [Lycée Pradeau-La Sède St-Pierre](#)  
**Modalités d'enseignement** : alternance

## Lycée S Hessel

**Adresse**  
44 CHEMIN CASSAING  
BP 55205  
31079 TOULOUSE CEDEX 05  
**Email** : [0311902z@ac-toulouse.fr](mailto:0311902z@ac-toulouse.fr)  
**Téléphone** : 05 34 25 52 55  
**Fax** : 05 34 25 52 50  
**Site** : [Lycée S Hessel](#)  
**Modalités d'enseignement** : alternance, formation initiale

## Lycée d'Artagnan

**Adresse**  
27 AVENUE DES PYRENEES  
32110 NOGARO  
**Email** : [0320025d@ac-toulouse.fr](mailto:0320025d@ac-toulouse.fr)

**Téléphone** : 05 62 09 00 24

**Fax** : 05 62 09 06 25

**Site** : [Lycée d'Artagnan](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

## Lycée D de Séverac

**Adresse**

26 BOULEVARD DEODAT DE SEVERAC

31076 TOULOUSE CEDEX

**Email** : 0310044c@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 62 13 17 00

**Fax** : 05 61 59 40 79

**Site** : [Lycée D de Séverac](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

## Lycée Limayrac

**Adresse**

50 RUE DE LIMAYRAC

BP 45204

31079 TOULOUSE CEDEX 05

**Email** : accueil@limayrac.fr

**Téléphone** : 05 61 36 08 08

**Fax** : 05 61 36 08 00

**Site** : [Lycée Limayrac](#)

**Modalités d'enseignement** : formation initiale

## Lycée V Auriol

**Adresse**

36 ROUTE DE SOREZE

31250 REVEL

**Email** : 0310028m@ac-toulouse.fr

**Téléphone** : 05 34 66 69 40

**Fax** : 05 34 66 69 59

**Site** : [Lycée V Auriol](#)

**Modalités d'enseignement** : alternance