

# B.T.S. T.C.C.

## Recrutement

Cette section est ouverte aux élèves titulaires d'un baccalauréat :

- Scientifique, option sciences de l'ingénieur
- Science et Technologies Industrielles (spécialités à base de génie mécanique, électrique, électronique ou électrotechnique)

L'admission s'effectue sur dossier (nécessite un bon niveau dans les disciplines d'enseignement général et Industriel).

## Remarque importante

Chaque section de BTS technico-commercial a choisi depuis septembre 2006 une spécialité.

**La spécialité de formation du lycée Grandmont concerne "La Distribution de fournitures industrielles," dans les domaines "du chauffage-climatisation-énergies renouvelables " et "équipements électriques ".**

Ce choix correspond à notre bassin d'emploi et au développement de la distribution des produits liés aux énergies renouvelables.

L'horaire de technologie industrielle permet de traiter ce programme de spécialité, en plus du programme technique commun à tous les BTS technico-commerciaux.

## Qualités requises

- Dynamisme et ténacité
- Capacités d'organisation et de gestion de son temps de travail
- Capacité d'écoute et sens de la communication
- Esprit de compétition et recherche de responsabilité
- Sens du contact et goût du travail en équipe

## Débouchés

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 aux attentes d'une clientèle.

- C'est un négociateur - vendeur qui conseille cette clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.
- Il élabore, présente et négocie alors une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation.
- Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Le titulaire de ce diplôme assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) d'une part, et entre les différents services de l'entreprise d'autre part.

Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue. À terme, en fonction de son expérience, il peut manager une équipe commerciale.

## Emplois concernés

Ces emplois relèvent de la fonction commerciale - vente.

Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation d'une double compétence technique et commerciale.

- Par-delà les différentes appellations, le titulaire du BTS technico-commercial vise en première insertion :
  - un emploi de négociateur - vendeur technico-commercial itinérant ou sédentaire (*en priorité dans les entreprises de distributions de fournitures industrielles pour notre spécialité*)
  - un emploi de conseiller de vente dans la grande distribution spécialisée (aménagement et équipement de la maison)
- Après quelques années d'expérience, il peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité :
  - Chargé de clientèle
  - Responsable d'achats
  - Chargé d'affaires
  - Responsable " grands comptes "
  - Négociateur industriel
  - Responsable d'agence
  - Responsable commercial
  - Chef des ventes

**Le marché de l'emploi est actuellement fortement demandeur de ce type de formation, les évolutions de carrières et le niveau moyen de rémunération sont intéressants.**

## Formation

Le technico-commercial maîtrise un ensemble de connaissances, de nature technique et commerciale, qui fonde sa double compétence :

- Une connaissance générale de son secteur d'activité, dans ses dimensions techniques, commerciales, économiques et sociologiques
- Des connaissances liées à la mise en oeuvre de son produit chez le client (proposition de la solution, installation, fonctionnement, formation des utilisateurs, recyclage du produit)
- Des connaissances sur les procédés de fabrication du produit qu'il propose à sa clientèle.

Moyens d'acquisition de ses connaissances sur les 2 années de formation :

- 32h de cours hebdomadaires (voir grille horaire) .
- 14 semaines de stage en entreprise dédiées à la réalisation d'un projet : cette démarche de projet permet à l'étudiant de se former à partir de situations concrètes vécues dans des entreprises de la spécialité. Cela lui permet également d'obtenir une première expérience professionnelle très utile pour la recherche d'un premier emploi.

### Horaires

Disciplines	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
Français	2h	2h
Langue vivante 1	3h (2h+1h)	3h (2h+1h)
Environnement économique et juridique	3h	3h
Technologies industrielles	5h (3h+2h)	4h (2h+2h)
Gestion de projet	6h (2h+4h)	4h
Développement de clientèles	4h	4h
Communication et négociation	6h (2h+4h)	6h (2h+4h)
Management commercial	3h	3h
<b>Total heures</b>	<b>32h</b>	<b>29h</b>

### Exemples de projet

Exemples de thèmes de projets :

- lancement d'un nouveau produit
- Développement des ventes sur une nouvelle clientèle
- Relance des ventes sur des comptes clients en perte de vitesse

### Régime

Les étudiants peuvent être externes, demi-pensionnaires ou internes au lycée (chambre de 2)

Ils ont la possibilité d'être aussi hébergés en résidence universitaire

Ils peuvent bénéficier d'une bourse d'enseignement supérieur.

### Site internet

**Pour plus de renseignements sur le BTS technico-commercial deux sites à consulter sur internet :**

- au niveau national : <http://www.bts-tc.org>
- pour notre lycée : [http:// www.btstc-tours.org](http://www.btstc-tours.org)