BTS Technico-Commercial

publié le 15/12/2015 - mis à jour le 13/11/2016

Descriptif :

En initial et par apprentissage
Le technico-commercial est un spécialiste des fonctions commerciales et un technicien industriel. De part sa double compétence il a pour rôle essentiel la réalisation d'opération relatives à l'achat et à la vente inter entreprises de biens ou services industriels. Le diplôme peut être préparé e formation initiale au lycée, ou par apprentissage au lycée, avec la CCI des Deux-Sèvres et l'entreprise formatrice. Les débouchés pour ce métier sont vairés, intéressants et reconnus par les professionnels.

Sommaire :

- Recrutement
- Organisation de l'année scolaire
- Période de formation en entreprise
- Examen final du BTS
- Les poursuites d'études
- Les entreprises partenaires

Le technico-commercial est un *spécialiste* des fonctions commerciales et un technicien industriel. De part sa double compétence il a pour rôle essentiel la réalisation d'opération relatives à l'**achat et à la vente inter entreprises de biens ou services industriels**.

Le diplôme peut être préparé en formation initiale au lycée, ou par apprentissage au lycée, avec la CCI des Deux-Sèvres et l'entreprise formatrice. Les débouchés pour ce métier sont vairés, intéressants et reconnus par les professionnels.

Recrutement

La section de Techniciens Supérieurs en Technico-commercial recrute 24 étudiants sélectionnés sur dossier sur toute la France pour un cycle de 2 ans en formation initiale ou par la voie de l'apprentissage.

Les étudiants sont titulaires d'un des diplômes suivants :

- Bac STI DD : ITEC, SIN, EE
- Bac ES, STMG
- Bac professionnel tertiaire ou industriel

Des étudiants ne possédant pas l'un des diplômes précédents, mais motivés par cette filière et présentant un projet professionnel sérieux, peuvent aussi être recrutés.

Profil souhaité pour réussir dans cette voie :

Un esprit de synthèse lié à l'intégration de systèmes pluri-technologiques, des qualités de négociateur ainsi qu'un pouvoir d'adaptation aux technologies et services nouveaux.

Une aptitude à la communication qui facilite les contacts avec les partenaires de l'entreprise (clients, fournisseurs, utilisateurs, …)

Les titulaires d'un BTS Technico-Commercial travaillent dans le négoce inter-entreprises

Organisation de l'année scolaire

Chacune des deux années d'étude est organisée en deux semestres (septembre/janvier ; février/juin).
La formation est ouverte en mixité de public (Initiale, apprentis) . L'organisation interne permet le changement en cours de formation.

sur l'ensemble de la formation l'étudiant réalise un stage de 14 semaines dans une seule entreprise.

- 1ère année :

Stage

2 semaines en février puis 6 en mai

Evaluation : elle s'effectue en 'partiels' répartis au cours de l'année, et regroupant sur trois ou quatre jours l'ensemble des matières. Deux entraînements aux épreuves d'examen sont organises en cours d'année.

- 2ème année :

Stage 6 semaines réparties sur novembre et décembre

Lien avec les entreprises :

Des visites d'entreprises et de salons professionnels sont organisées tout au long de l'année scolaire.

Ainsi en septembre 2016, ils ont visité ERCO (solutions pour cuisines professionnelles) et ont été reçu par les le service économique de la CAN pour une présentation du tissu économique niortais.

La répartition de la formation :

1ère année		**2ème année**		{{}}
	Horaire global	Répartition a+b+c	Horaire global	Répartition a+b+c
Enseignements obligatoires				
Français	2 h	2+0+0	2 h	2+0+0
Communication en langue vivante I	3 h	2+1+0	3 h	2+1+0
Management Commercial	3 h	3+0+0	3 h	3+0+0
Environnement Economique & Juridique	3 h	3+0+0	3 h	3+0+0
Développement de clientèle	4 h	4+0+0	4 h	4+0+0
Technologies Industrielles	5 h	3+2+0	4 h	2+2+0
Gestion de Projet	6 h	2+4+0	4 h	0+4+0
Communication et négociation	6 h	2+4+0	6 h	2+4+0
Totaux	32 h		29 h	
Enseignement facultatif				
Communication en langue vivante II	2 h	2+0+0	2 h	2+0+0

(a) : division entière ; (b) : Travaux dirigés ou TP de laboratoire ; (c) : Travaux pratiques d'ateliers en groupe

Accès au site d'information national sur le BTS TC

Période de formation en entreprise

Les étudiants des établissements scolaires préparant un BTS Technico-commercial doivent accomplir 14 semaines de stage dans une seule et même entreprise.

Après une phase d'observation, ils mettent en place un projet en accord avec le tuteur. Il est réalisé au cours des deuxième et troisième périodes de stage.

Au cours de la seconde période, ils assistent et/ou participent à une plusieurs négociations qu'ils présenteront lors de l'épreuve.

Examen final du BTS

L'examen est découpé en unités capitalisables.Si un étudiant échoue à son examen, il peut conserver le bénéfice de certaines unités s'il repasse le BTS l'année suivante.

Le stage donne lieu à deux épreuves en CCF :

le projet : production d'un rapport écrit soutenu à l'oral.
La négociation : exposé d'une négociation vécue et construction d'une négociation virtuelle dont le scénario a été élaboré par le tuteur et l'équipe enseignante.

Epreuves écrites : fin mai début juin.

Nature des épreuves	Coefficient	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	écrite	4 h
Communication en Langue vivante étrangère	3	orale CCF	30 min + 30 min
Environnement Economique et Juridique	2	écrite	3 h
Négociation technico-commerciale	4	CCF	2 situations
Management et gestion des activités technico-commerciales	4	écrite	4 h
Projet Technico-commercial	5	CCF	1 situation de 50 min
Epreuve facultative			
Communication en Langue vivante II	1	orale CCF	20 min + 20 min

CCF : Contrôle en Cours de Formation

Les poursuites d'études

Les lauréats du BTS Technico-commercial peuvent poursuivre leurs études en :

Licences professionnelles

Plus de renseignements sur ces licences sont donnés sur le site de l'ONISEP

Les entreprises partenaires

Quelques entreprises partenaires :

- Spie Batignolles Parthenay
  - Orexad - Niort
  - Wurth- Poitiers
  - Hilti- Saintes

Les entreprises intéressées pour accueillir un de nos étudiants peuvent se reporter à la rubrique "Stage en entreprise"

Avertissement : ce document est la reprise au format pdf d'un article proposé sur l'espace pédagogique de l'académie de Poitiers.

Il ne peut en aucun cas être proposé au téléchargement ou à la consultation depuis un autre site.