

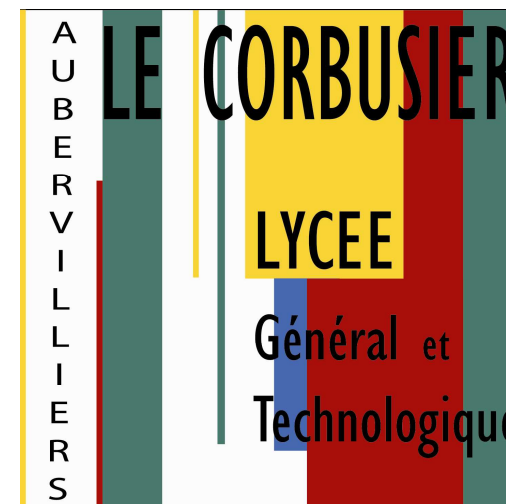
Enseignement

MATIERES	Horaire hebdomadaire 1ère année	Horaire hebdomadaire 2ème année
Culture générale et expression	3	2
Communication en langue vivante étrangère	3	3
Environnement économique et juridique	3	3
Technologies industrielles	12	8
Management commercial	1	2
Gestion de projet	6	4
Communication et négociation	4	6
Développement de clientèle	2	2
Langue vivante 2	2	2
TOTAL	35 Heures	32 heures

Grille d'examen

MATIERES	Coeff	Durée	Forme
Culture générale et expression	3	4h	Écrite
Communication en LV1	3	30mn	Orale
Environnement économique et juridique	2	3h	Écrite
Négociation technico-commerciale	4		2CCF
Management et gestion des activités technico-commerciales	4	4h	Écrite
Projet technico-commercial	5	1h	Orale
Epreuves facultatives			
Langue vivante étrangère 2	1	20mn	Orale

Contacts:
 Chef de travaux:
Chef.travaux@lyceelecorbusier.org
 Secrétariat:
Ce.0930117x@ac-creteil.fr



44, rue Léopold Réchossière
 93533 AUBERVILLIERS Cedex
 Tél:01 48 33 74 57

BTS
Technico-commercial

Présentation



Le BTS Technico-commercial forme des spécialistes dotés d'une double compétence technique et commerciale. Le programme reflète la double compétence du diplôme. Il comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial.

Négociateur – vendeur, le diplômé du BTS Technico-commercial conseille cette clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes.

Il élabore, présente et négocie 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.

Formation

La formation est assortie de longues périodes de stage étalées sur les 2 années. L'étudiant devra effectuer un stage d'une durée de 14 semaines. La présence en entreprise est régie par une convention de stage .



Les missions

Le Technico-commercial est présent sur l'ensemble du processus de vente. Depuis la prospection, en passant par le montage financier jusqu'à la commande finale, il mobilise ses compétences techniques pour proposer un produit qui correspond aux besoins de ses clients.

- Identifier avec le client ses besoins et lui vendre une solution technico-commerciale
- Développer la clientèle en assurant notamment un suivi de la relation
- Gérer l'information technique et commerciale
- Mettre en place une stratégie de commerce au sein de l'entreprise
- Manager l'activité commerciale



Profil de l'étudiant



Le BTS Technico-commercial est accessible aux titulaires d'un baccalauréat STMG, STI2D, S, ES ou Professionnel.



Qualités requises :

- Dynamisme et disponibilité
- Mobilité (déplacements fréquents)
- Capacité d'écoute, adaptation, travail en équipe, organisation et qualités de communication
- Ouverture d'esprit
- Rigueur et méthode
- Persévérance et capacité d'anticipation
- Savoir être: se présenter et représenter l'entreprise

