

**Statuts possibles :**  
 Salarié en apprentissage  
 Salarié en formation continue

**Conditions d'accès à la formation :**  
 Ouvert à tous les bacheliers

**Validation :**

Diplôme de l'Éducation Nationale : Brevet de Technicien Supérieur Technico-Commercial



# BTS TC

## Technico-Commercial

### 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 commerciales et de savoirs techniques et pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle.

- Conseille cette clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes,
- Élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée,
- Gère la relation client dans une logique commerciale durable et personnalisée,
- Assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés ainsi qu'au sein même de l'entreprise,
- Gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale.

### Missions principales et compétences

- La vente de solutions technico-commerciales : préparation de propositions de solutions technico-commerciales, négociation, conseil, vente, organisation et suivi des affaires,
- Le développement de clientèles : création de clientèles, fidélisation des clients,
- La gestion de l'information technique et commerciale : veille stratégique, exploitation et analyse de l'information, évolution du système d'information technique et commerciale,
- Le management de l'activité commerciale : mise à disposition d'une offre de biens ou services, évaluation de la performance commerciale, management du réseau commercial,
- La mise en œuvre de la politique commerciale : déclinaison et contrôle de plans d'actions commerciales, participation à l'élaboration de l'offre de biens et services industriels, contribution à l'évolution de la politique commerciale.

### Profil des entreprises concernées

Le technico-commercial exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou les commerces de gros, distribuant ou achetant des produits industriels en France ou à l'étranger.

### Durée et rythme de la formation

- En apprentissage CFA/entreprise sur 2 ans
- Formation CFA : 1365 h selon calendrier prédéfini

### Bilan et modalités d'évaluation

- Bilan personnel préalable pour se situer
- Évaluation formative tout au long de la formation
- Évaluation normative régulière : BTS blancs
  - Mémoire avec soutenance orale

### Programme de la formation

#### MODULES PROFESSIONNELS

- Technologie industrielle
  - Gestion de projet
- Développement de clientèle
- Communication négociation
- Management commercial
- Gestion de production

#### MODULES GÉNÉRAUX

- Communication
- Communication en langues étrangères
- Environnement économique
- Environnement juridique

