

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

Les titulaires de ce BTS ont pour fonction principale la vente de biens et de services principalement à des utilisateurs professionnels, ce qui nécessite un savoir-faire à la fois technique et commercial.

Les élèves apprennent à conseiller la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il s'agit d'élaborer, présenter et négocier alors une solution adaptée à chaque situation. Il est donc nécessaire d'entretenir la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur, tout en gérant et développant les activités de vente dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il faut contribuer. À terme, en fonction de l'expérience acquise, il est possible de manager toute une équipe.

Pour exercer ce métier, il faut faire preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication.

À noter : les femmes, encore peu nombreuses dans cette filière, sont très bien considérées par les entreprises.

ACCÈS AU BTS

- Bac pro Esthétique cosmétique parfumerie
- Bac pro Optique lunetterie
- Bac pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)
- Bac pro domaine production correspondant aux spécialités du BTS
- Bac STI2D
- Bac STMG

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial
- Licence économie et gestion
- Formation d'écoles privées spécialisées
- Classe préparatoire ATS économie - gestion pour intégrer une école de commerce
- Diplôme d'écoles de commerce (via les admissions parallèles)

Pour connaître les poursuites d'études envisageables dans l'académie de Poitiers, consultez le guide « Entrer dans le Sup après le bac »

DÉBOUCHÉS

Les titulaires du BTS exercent dans une entreprise industrielle ou commerciale (distributeurs de produits techniques, fabricants, sous-traitants, etc.) et vivent en première insertion un emploi de négociateur-trice vendeur-euse technico-commercial-e itinérant-e ou sédentaire (espace vente ou service commercial). Après quelques années d'expérience, il est possible de prétendre à des postes de responsabilité en tant que chargé-e de clientèle, chargé-e d'affaires, négociateur-trice industriel-le, responsable commercial-e, responsable d'achats, responsable grands comptes, acheteur-euse, chef-fe des ventes, etc.

Exemples de métiers : acheteur-euse, attaché-e commercial-e, chef-fe des ventes, ingénieur-e technico-commercial-e, responsable du service après-vente, technico-commercial-e

LES ÉTABLISSEMENTS DANS L'ACADÉMIE

Commercialisation de biens et services industriels

- ◆ 17 La Rochelle Lycée professionnel de Rompsay **A**
- ◆ 79 Niort Lycée Paul Guérin **S / A**
- 79 Niort SUP'TG Niort **A**

Domotique et environnement technique du bâtiment

- ◆ 17 Pons Lycée Émile Combes **S**

Energie et environnement

- ◆ 17 La Rochelle Lycée professionnel de Rompsay **A**

Equipements et systèmes

- ◆ 17 La Rochelle Lycée professionnel de Rompsay **A**

Matériaux du bâtiment

- ◆ 17 Royan Lycée professionnel de l'Atlantique **A**

Nautismes et services associés

- ◆ 17 La Rochelle Lycée professionnel de Rompsay **A**

- ◆ Établissement **public**
- Établissement **consulaire** (dépend d'une chambre de commerce et d'industrie ou d'une chambre de métiers)
- ▼ **CFA** (Centre de formation d'apprentis)
-
- S** Statut de l'étudiant «**Scolaire**» (formation temps plein)
- A** Statut de l'étudiant «**Apprenti**» (formation en apprentissage)
- alt. sous statut scolaire** Alternance école/entreprise sous statut scolaire

Localisez les établissements sur
www.onisep.fr/Pres-de-chez-vous/Nouvelle-Aquitaine/Poitiers
► rechercher un établissement



Pour plus d'informations :