

# BTS Technico-commercial

Bac<sup>+2</sup>

Spécialité Energie et Environnement

En partenariat avec l'INES



DIPLÔME D'ÉTAT

**Le titulaire du BTS Technico-commercial a pour perspective d'être l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) et entre les différents services de l'entreprise.**

Il **exerce** son activité dans des entreprises industrielles, des entreprises prestataires de services industriels ou négoce des biens et services industriels.

Il **s'adresse** à une clientèle professionnelle, mais aussi de particuliers lorsque la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la vente.

Il **veille** à la maîtrise de connaissances à la fois techniques et commerciales, et à l'utilisation des technologies de l'information et de la communication relatives aux fonctions technico-commerciales.

## EMPLOIS VISÉS

- Attaché/e commercial/e
- Chef des ventes
- Responsable du service après-vente
- Technico-commercial énergies nouvelles

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu une moyenne générale supérieure ou égale à 10 sur 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

ÉPREUVES	MODE	DURÉE	COEFF.
Management et gestion d'activités technico-commerciales	Ecrit	4 h	4
Négociation Technico-commerciale	Oral	50 mn	4
Projet technico-commercial	Oral	50 mn	5
Culture générale et expression	Écrit	4 h	3
Communication en langue vivante étrangère	Oral	30 mn	3
Environnement économique et juridique	Écrit	3 h	2

## VOTRE PROFIL

- Capacité d'écoute et d'analyse technique du besoin
- Sens de la communication
- Aptitude à la négociation
- Disponibilité et dynamisme
- Sens des responsabilités
- Organisation

## VOTRE PROGRAMME

**Durée des études : 2 ans**

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Environnement économique et juridique
  - > Économie générale
  - > Droit civil
  - > Droit commercial
  - > Droit du travail
- Mercatique
  - > Démarche centrée sur le client
  - > Contexte de l'action commerciale (marché, demande, concurrence, environnement)
  - > Analyse de la clientèle
  - > Stratégie et solutions commerciales (offre, prix, réseaux de distribution...)
- Gestion commerciale
  - > Marges de manoeuvre en négociation
  - > Prix, règlement, financement, marges
  - > Gestion de la rentabilité et du risque client
  - > Portefeuille clients / prospects
- Management commercial
  - > Définition des procédures managériales
  - > Constitution et valorisation d'une équipe commerciale
  - > Organisation de l'activité, plans d'actions
- Communication-Négociation
  - > Efficacité des relations entre acteurs
  - > Impact de l'environnement social
  - > Communication managériale
  - > Communication et négociation commerciale (comportements, achat, plan de vente)
- Technologies industrielles
  - > Environnement, technologies et développement durable
  - > Etudes des matériaux
  - > Equipements basse tension
  - > Hygiène, santé, sécurité
  - > Outils de communication technique
  - > Organisation et suivi d'un projet industriel
  - > Réalisation et contrôle
- Activités professionnelles
  - > Suivi entreprise
  - > Maîtrise des techniques de l'entretien

CHAMBÉRY | ANNECY | ANNEMASSE | LYON

**ECORIS**  
L'ÉCOLE DE L'ENTREPRISE



www.ecoris.com