

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

ITIC PARIS

www.iticparis.com

L'Institut des Techniques Informatiques et Commerciales

Diplôme d'État - Durée : 2 ans

BAC	BTS 1ère année	BTS 2ème année	Bachelor DEES	MASTER 1ère année	MASTER 2ème année
	BAC+1	BAC+2	BAC+3	BAC+4	BAC+5

RYTHME DE L'ALTERNANCE

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
1ÈRE ANNÉE	École ITIC	École ITIC	Entreprise	Entreprise	Entreprise
2ÈME ANNÉE	Entreprise	Entreprise	Entreprise	École ITIC	École ITIC

Pour la rentrée de janvier : cours les lundis, mardis et mercredis.

LES MÉTIERS

Chargé de clientèle
Chargé d'affaires
Négociateur industriel
Responsable commercial
Responsable d'achats
Responsable «grands comptes»
Responsable d'agence
Acheteur
Chef des ventes
Chef d'équipe
...

OBJECTIF DE LA FORMATION

Le **BTS Technico-Commercial** est un diplôme national de l'enseignement supérieur dont le titulaire a pour fonction principale la vente de biens et de services qui nécessite la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques.
Vous élaborerez, présenterez et négocierez alors une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Vous gèrerez la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.
Cinq fonctions essentielles caractériseront votre activité :
- La vente des solutions technico-commerciales,
- Le développement de clientèles,
- La gestion de l'information tech nique et commerciale,
- Le management de l'activité commerciale,
- La mise en œuvre de la politique commerciale.

TARIFS*

En Initiale, rentrée de septembre : 3990 € par an, frais d'inscription de 760 € inclus, le reste étant payable jusqu'en **dix fois sans frais**.

En Initiale, rentrée de janvier : 3690 € par an, frais d'inscription de 760 € inclus, le reste étant payable jusqu'en **dix fois sans frais**.

En alternance (contrat de professionnalisation ou stage alterné) : **gratuit pour l'étudiant** (sous réserve de prise en charge intégrale par le biais de l'entreprise).

** Hors frais d'inscription aux examens, BDE, sécurité sociale étudiante et supports pédagogiques. Chaque étudiant devra se munir d'un ordinateur portable.*

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

PROGRAMME DÉTAILLÉ

TECHNOLOGIES INDUSTRIELLES

OUTILS DE COMMUNICATION TECHNIQUE
Connaissances de base
Pièces écrites à caractère technique
Pièces graphiques
Outils de présentation
Outils de description temporelle

TECHNOLOGIE DES SOLUTIONS CONSTRUCTIVES
Analyse fonctionnelle d'un produit
Équipements et installations basse tension en milieu domestique
Typologies et caractéristiques des matériaux, relations produits-matériaux-procédés

EXIGENCES ESSENTIELLES DES SOLUTIONS CONSTRUCTIVES
Résistance mécanique et stabilité
Comportement au feu
Hygiène, santé et environnement
Sécurité d'utilisation
Protection contre le bruit
Économie d'énergie et isolation thermique

INDUSTRIALISATION DES PRODUITS
Environnement de l'entreprise
Développement durable
Composants des matériaux
Emballage et conditionnement
Maintenance

RÉALISATION ET CONTRÔLE
Classement des locaux
Développement durable
Sécurité des personnes et des biens lors de la réalisation d'un bien

ORGANISATION ET SUIVI DE PROJET INDUSTRIEL
Compétitivité des produits
Gestion de production
Suivi d'un projet industriel

SAVOIRS RELATIFS À LA SPÉCIFICITÉ INDUSTRIELLE

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION

Objectifs :
L'enseignement du français vise à rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle, grâce à des exercices tels que :
• Communiquer par écrit ou oralement
• S'informer, se documenter
• Appréhender et réaliser un message, maîtriser la langue écrite
• Apprécier un message ou une situation
• Tirer partie des documents lus et de la réflexion menée
• Rendre compte d'une culture acquise

GESTION DE PROJET

Objectif : Développer une méthodologie d'organisation et de conduite de projets commerciaux
RECHERCHER, SÉLECTIONNER ET PRODUIRE DES INFORMATIONS TECHNIQUES ET COMMERCIALES
Repérer et sélectionner les informations techniques et commerciales
Produire de l'information
Enrichir le système d'information technique et commercial

ANALYSER DES INFORMATIONS TECHNIQUES ET COMMERCIALES
Analyser les informations sur le marché
Analyser les informations sur les produits

PARTAGER LES INFORMATIONS ET COMMUNIQUER
Préparer la communication
Mettre en forme les informations techniques et commerciales
Choisir les outils de diffusion
Contrôler la diffusion des informations

CONDUIRE DES PROJETS DANS LE CADRE D'UNE POLITIQUE COMMERCIALE REPÉRÉE
Initier des projets technico-commerciaux
Mettre en œuvre des projets technico-commerciaux

DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLES

Objectif : Maîtriser la connaissance de la clientèle
DÉVELOPPER SON PORTEFEUILLE CLIENTS
Identifier les contraintes et les opportunités du marché
Segmenter son marché
Mener une action de prospection

GÉRER SON PORTEFEUILLE CLIENTS
Répondre de manière continue aux attentes techniques, commerciales et financières des clients
Contrôler et améliorer la satisfaction globale des clients

DÉVELOPPER UNE RELATION CLIENT CRÉATRICE DE VALEUR
Anticiper les attentes du client
Identifier le potentiel de développement technique, commercial et financier des clients
Construire et mettre en œuvre des plans d'action individualisés

ANGLAIS

Objectifs :
Compréhension de l'anglais écrit et oral (exploiter des documents de natures diverses à caractère professionnel)
L'expression écrite (s'exprimer par écrit de manière intelligible à un niveau acceptable de correction)
L'expression orale (participer utilement à un dialogue conduit dans une perspective professionnelle)

COMMUNICATION ET NÉGOCIATION

Objectif : Développer des compétences en communication professionnelle et en négociation B to B

MOBILISER DES RESSOURCES POUR PRÉPARER UNE NÉGOCIATION ET VENDRE UNE SOLUTION
Identifier les variables d'environnement du client
Préparer une négociation

COMMUNIQUER, CONSEILLER, NÉGOCIER
Découvrir le projet du client
Élaborer et proposer une solution technico-commerciale
Finaliser la solution
Exécuter et suivre le contrat

MANAGEMENT COMMERCIAL

Objectif : Comprendre le management d'une force de vente

GÉRER L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE
Gérer des achats
S'assurer de la disponibilité de l'offre
Valoriser l'offre

MANAGER L'ÉQUIPE ET LE RÉSEAU COMMERCIAL
Se situer dans l'organisation commerciale
Animer une équipe ou un réseau

ÉVALUER LA PERFORMANCE COMMERCIALE
Concevoir des outils de mesure de la performance
Analyser les performances commerciales

CONTRIBUER À L'ÉVOLUTION DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

Objectif : Connaître l'environnement économique et juridique des entreprises par :

• La compréhension du monde contemporain, de l'environnement économique, social et juridique
• La compréhension et la connaissance du tissu économique et industriel régional, national, européen et mondial
• La compréhension des concepts économiques et juridiques, ainsi que des phénomènes et des mécanismes fondamentaux de l'économie
• L'acquisition de méthodes développant le sens de l'observation et la capacité d'analyse de l'actualité économique et juridique, avec un souci d'objectivité et de rigueur intellectuelle
• La formation citoyenne par le développement de l'autonomie, du sens critique et de la capaciter à exprimer et argumenter des choix.

Les cours auront comme appui des recherches documentaires sur l'analyse de données réelles ou de contextes professionnels. Ils reposent sur la mise en relation permanente des savoirs économiques et juridiques.













190bis, boulevard de Charonne - Paris 20ème - M° Philippe Auguste - Ligne 2
Tél : 01 43 73 20 40 - Fax : 01 43 73 00 36 - contact@iticparis.com

BTS TECHNICO-COMMERCIAL

RÉFÉRENTIEL D'EXAMEN DU BTS TECHNICO-COMMERCIAL

ÉPREUVES	Coefficient	Forme	Durée
Culture Générale et expression - Français	3	Écrit	4h00
Communication en Anglais	3	Préparation + Oral	2x30mn
Environnement économique et juridique	2	Écrit	3h00
Négociation technico-commerciale *	4	Préparation + Oral	2x50mn
Management et gestion des activités technico-commerciales **	4	Écrit	4h00
Projet technico-commercial ***	5	Oral	50mn

** Objectifs : Apprécier votre aptitude à analyser et maîtriser une situation de communication-négociation technico-commerciale dans ses différentes dimensions.*

*** Objectifs : Vérifier vos aptitudes à :*
- *analyser des situations technico-commerciales réelles,*
- *rechercher et proposer des solutions réalistes et cohérentes en vue de résoudre le ou les problème(s) énoncé(s).*

**** Objectifs : Vérifier votre aptitude à construire et à mettre en* **oeuvre** *un projet technico-commercial réalisé pour une entreprise ayant pour activité principale la vente de biens et/ou de services auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.*
Cette épreuve permet plus particulièrement de vérifier votre aptitude à :
- *prendre des décisions et mettre en* **oeuvre** *des solutions adaptées au contexte technico-commercial identifié,*
- *mettre en* **oeuvre** *des compétences appliquées à des situations professionnelles réelles en s'appuyant sur les outils commerciaux adaptés,*
- *vous organiser, agir et travailler en équipe,*
- *apporter un regard critique de nature à identifier les marges de progrès,*
- *intégrer de façon pertinente dans votre démarche les technologies de l'information et de la communication.*

REJOIGNEZ
L'ÉCOLE DE VOTRE RÉUSSITE !

Etablissement privé d'enseignement supérieur technique. Document non-contractuel, soumis aux législations en vigueur. Ne pas jeter sur la voie publique.