



institut tertiaire par alternance

Retrouvez-nous sur [www.itpa.fr](http://www.itpa.fr)

# BTS TC

## TECHNICO-COMMERCIAL

**Spécialité :** Commercialisation de biens et services industriels

LA COMPLEXITÉ DES PRODUITS INDUSTRIELS EXIGE UNE VRAIE TECHNICITÉ DANS LES ACTIVITÉS COMMERCIALES D'UNE ENTREPRISE.

LE BTS TECHNICO-COMMERCIAL FORME À UNE DOUBLE COMPÉTENCE TECHNIQUE ET COMMERCIALE POUR RÉPONDRE À UN VRAI BESOIN DES PME DE NOTRE RÉGION.

### LES SECTEURS D'ACTIVITÉ CONCERNÉS

Le technico-commercial exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou le commerce de gros, distributeur ou achetant des produits industriels (climatisation, chauffage, équipement mécanique, énergies renouvelables, équipement électrique...).

### LES DÉBOUCHÉS

Après un BTS TC, vous pourrez débiter en postulant en tant que négociateur industriel, vendeur, technico-commercial itinérant ou sédentaire.

### PRINCIPALES TÂCHES PROFESSIONNELLES

Le technico-commercial maîtrise la vente de solutions technico-commerciales, l'achat de produits ou de services industriels, le développement de la clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial.

### LA FORMATION

Le BTS Technico-commercial est un diplôme d'état de Niveau Bac+2.

Cette formation est réalisée en alternance (contrat de professionnalisation ou stagiaire en formation professionnelle).

Sa durée est de 24 mois (3 jours en entreprise, 2 jours en cours ITPA).

Il s'adresse aux jeunes après le bac .

### CONDITIONS D'INSCRIPTION

Bac : STI2D, S option SI.

Ou Bac pro : MSMA, MEI, SEN. (Sur tests et selon dossier scolaire).

Le recrutement s'effectue sur dossier, tests et entretien individuel.

## PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1100 heures de formation sur 2 ans.

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- ♦ L'objectif est de rendre les étudiants aptes à une communication efficace dans la vie courante et dans la vie professionnelle à tous les niveaux : relations dans l'entreprise et à l'extérieur, relations avec la clientèle ou la hiérarchie. Le but est aussi d'améliorer l'expression écrite et orale, de façon à rendre les candidats capables de rédiger rapports et notes de synthèse, et de faire des exposés sur des sujets d'actualité. Les techniques du résumé, de la discussion et de la synthèse de documents préparent à l'épreuve écrite de l'examen.

#### ANGLAIS

- ♦ Développer les compétences de compréhension et de production orale appliquées au domaine professionnel.

#### ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

- ♦ Droit, justice et élaboration de la règle de droit  
↳ Les contrats et la responsabilité  
↳ La création, la transmission d'entreprise et l'entreprise en difficulté  
↳ Les relations de l'entreprise avec son environnement  
↳ L'activité économique, son organisation et sa mesure  
↳ L'organisation de la production, la création de valeur et la performance  
↳ Le phénomène de mondialisation et la régionalisation  
↳ La place et le rôle de l'Etat

dans l'économie.

#### MANAGEMENT DES ACTIVITÉS TECHNICO-COMMERCIALES

- ♦ Le cadre du management  
↳ Le management commercial  
↳ Gestion de projet.

#### TECHNOLOGIES INDUSTRIELLES

- ♦ Outils de communication.  
Technologies des solutions constructives.  
Exigences essentielles des solutions constructives.  
Industrialisation des produits. Réalisation et contrôle. Organisation et suivi de projet industriel.

#### SPÉCIALITÉ

- ♦ Négoce de biens et services industriels

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

#### VENTES DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES

- ♦ Préparation des propositions d'une solution technico-commerciale  
↳ Négociation, conseil, vente  
↳ Mise en place de la relation client.

#### DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE

- ♦ Création de clientèle  
↳ Fidélisation des clients  
↳ Création de valeur dans la relation client.

#### GESTION DE L'INFORMATION TECHNIQUE ET COMMERCIALE

- ♦ Veille stratégique technique et commerciale  
↳ Exploitation et analyse de l'information technique et commerciale  
↳ Evolution du système d'information.

#### MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- ♦ Mise à disposition d'une offre de biens ou services industriels  
↳ Evaluation de la performance commerciale  
↳ Management de l'équipe et du réseau commercial.

#### 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.

Vous pouvez intégrer la formation jusqu'à la fin du mois d'octobre.

**Enseignements en présentiel et / ou distanciel, contrôle continu et 3 examens blancs avant l'examen final qui aura lieu à la fin de la deuxième année.**

**Merci aux personnes présentant un handicap de bien vouloir prendre contact pour étudier les meilleures solutions d'accueil.**



Parc d'Ariane Bât B | 11, bd de La Grande Thumine | 13090 Aix-en-Provence  
T : 04 42 20 65 64 | [www.itpa.fr](http://www.itpa.fr) | [contact@itpa.fr](mailto:contact@itpa.fr)

N° Siret : 34521216100029 | Code APE : 8559B | N° Formateur : 93.13.0266613

Fiche mise à jour / juillet 2020

