

Brevet de Technicien Supérieur (B.T.S) : Technico-commercial (TC) option matériaux de construction

PRESENTATION DE LA FORMATION

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en œuvre de la politique commerciale. Le programme reflète la double compétence du diplôme. Il comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial.

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale. Il débute en tant que négociateur vente ou technico-commercial itinérant ou sédentaire

DEBOUCHES :

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commerciale, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur

EXEMPLE (S) DE METIERS(S) :

- ✓ acheteur(euse)
- ✓ attaché(e) commercial(e)
- ✓ chef des ventes

RECRUTEMENT

Le BTS TC s'adresse en priorité aux titulaires d'un bac techno STI. Sont admissibles de droit, les bacs pro ou techno avec mention et en harmonie avec ce BTS.

DUREE DE LA FORMATION

Elle se déroule sur deux années au lycée avec des périodes d'alternance en entreprise

VALIDATION

BTS
Technico-commercial (TC)

