



# BTS TECHNICO-COMMERCIAL

## OPTIONS :

- MATÉRIAUX DU BÂTIMENT,
- ÉNERGIES ET ENVIRONNEMENT,
- ÉQUIPEMENT DE LA PISCINE ET DU BIEN-ÊTRE

Durée de la formation : 2 ans

## ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux possédant des compétences techniques (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 diplôme propose plusieurs spécialités industrielles de référence.

## RYTHME DE L'ALTERNANCE

- 20 semaines de 35 h au CFA
- 32 semaines de 35 h en entreprise

## RECRUTEMENT

Être titulaire d'un baccalauréat ou du niveau sous réserve d'un positionnement.

Le BTS TCO s'adresse en priorité aux titulaires d'un Bac technologique STMG ou STI, ou d'un Bac Pro en harmonie avec ce BTS.

### UNITE DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE (UFA) PROPOSANT CETTE FORMATION

Lycée Robert Doisneau

(Energies et Environnement - Equipement de la piscine et du bien-être)

5, rue du Lycée – BP 42 69511 Vaulx en Velin

Tél. : 04 78 79 52 80

<http://lycee-robert-doisneau.fr>

<http://robert-doisneau.elycee.rhonealpes.fr>

Lycée La Martinière Monplaisir

(Matériaux du bâtiment)

41, rue Antoine Lumière – 69372 Lyon CEDEX 08

Tél. : 04 78 78 31 00

<http://www.lamartinieremonplaisir.org>

<http://martiniere-monplaisir.elycee.rhonealpes.fr>



**PLUS D'INFOS**  
<http://cfa.ac-lyon.fr/site>



## CONTENU DE LA FORMATION

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français
- Langue vivante : Anglais
- Environnement économique et juridique

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Technologies industrielles en fonction des options
- Management commercial
- Communication et négociation
- Gestion de projet
- Développement de clientèle

## DÉBOUCHÉS

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. Après quelques années d'expérience il peut accéder à un poste à responsabilités en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grands comptes, responsable commercial...

Les principaux secteurs susceptibles de l'accueillir sont :

- Entreprises du bâtiment et entreprises des métiers de la piscine, fabricants de matériaux de construction et d'éléments de gros œuvre et second œuvre, exploitants de carrière ;
- Entreprises du secteur de la production, de la transformation et du stockage de l'énergie ;
- Entreprises du confort de l'habitat : éclairage, isolation, traitement de l'air, traitement de l'eau ;
- Entreprises des produits de mesure, de régulation, de contrôle et de protection des énergies ;
- Entreprises de collecte, transport, traitement, réutilisation ou d'élimination des déchets.

## POURSUITE D'ETUDES

- Licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial ;
- Licence (L3 économie-gestion) ;
- École supérieure de commerce et de gestion, école d'ingénieurs.