

Technico-commercial

option : domotique et environnement

technique du bâtiment

option : matériaux du bâtiment



Lieu(x) de préparation :

Consultez le Guide régional «Après le bac» |
Connectez vous sur www.onisep.fr/martinique
(géolocalisation).



Commerce Transport Logistique

Le titulaire du BTS technico-commercial a pour fonction principale la vente de biens et services. Son activité nécessite des compétences commerciales et des savoirs techniques pour adapter l'offre aux besoins d'un clientèle. Ce négociateur-vendeur sait :

- conseiller la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes
- élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière
- gérer la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur
- mettre en œuvre la politique commerciale.

Interface entre les services de production et le service vente, il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Formé au management commercial, il a les compétences pour gérer l'activité technico-commerciale, manager l'équipe, évaluer la performance des ventes et contribuer à l'évolution de la politique commerciale.

Quelques chiffres Session 2012

- 21 candidats se sont présentés
 - 76,2 % ont été admis
 - taux de réussite selon l'origine : bac techno 88,3 %, bac pro 66,7 %.
- Ces chiffres concernent uniquement l'option domotique et environnement technique du bâtiment.

Au programme

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante étrangère et environnement juridique), la formation comporte des enseignements professionnels dont les horaires varient selon le bac d'origine :

- **Technologies industrielles - tronc commun** toutes spécialités confondues : outils de communication technique, technologies des solutions constructives, industrialisation des produits, réalisation et contrôle, organisation et suivi de projet industriel ; spécialité industrielle : domotique et environnement technique du bâtiment - **spécialité industrielle** portant sur les produits et solutions pour la construction
- **Gestion de projet** : communication dans le management de projet, caractéristiques de l'information, composantes du système d'information, conception et développement du système d'information, utilisation des logiciels de bureautique et de gestion de temps, partage de l'information, organisation du travail de l'équipe ou du réseau, analyse des informations sur l'activité commerciale, management de projet
- **Développement de clientèles** : la mercatique, démarche centrée sur le client, analyse de la clientèle, contexte d'action du technico-commercial gestion de la rentabilité et du risque client, recherche des informations commerciales...
- **Management commercial** : diagnostic et efficacité dans la relation managériale, mercatique opérationnelle, gestion de l'activité technico-commerciale, cadre du management, management opérationnel
- **Stages** : sous statut scolaire, 14 semaines réparties sur les 2 années.

Accès à la formation

Principale(s) formation(s) : Bac techno STMG* sciences et technologies de la gestion
Bac techno STI2D* sciences et technologies industrielles et du développement durable,
Bac pro* industriel.

* L'accès des bacheliers professionnels en STS et des bacheliers technologiques en IUT est facilité. Des quotas minimaux

A consulter au CDI ou au CIO,
pour des informations
complémentaires,
(fiche générale BTS, épreuves
d'examen, coefficients...).



de places - adaptés aux territoires et aux filières - sont fixés par les Recteurs, en concertation avec les universités et les responsables des établissements (publics, privés sous contrat) et des CFA préparant aux bac pro et techno.

Qualités requises

- Ouverture d'esprit, rigueur et méthode
- Capacités d'écoute, qualités de communication
- Disponibilité, dynamisme, mobilité
- Savoir travailler seul et en équipe
- Capacités d'anticipation.

Quelle insertion professionnelle ?

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services industriels, ou dans une entreprise de négoce de biens et de services industriels. Exemples de métiers accessibles :

- Attaché(e) commercial(e), négociateur(trice)
- Responsable du service après vente

Quelle poursuite d'études ?

L'objectif du BTS est l'insertion professionnelle. Cependant des poursuites d'études - en licence ou en classe préparatoire ATS - sont possibles à condition de pouvoir présenter un bon dossier. Certaines écoles de commerce-gestion ou d'ingénieurs organisent des concours communs en admission parallèle afin de sélectionner des titulaires de BTS-DUT. Consulter les sites : www.esta-belfort.fr, www.estp.fr, www.ingenieur-eni.com, www.insa-france.fr, www.skema-bs.fr, www.egc-martinique.com, <http://3ut-admissions.fr>.

Exemples de formations (liste non exhaustive)

Aux Antilles et en Guyane :

- Bachelor Business and management ; entrepreneuriat ; gestion et finance ; marketing et commerce...
- DEES Marketing
- Diplôme d'ingénieur Génie des systèmes énergétiques
- Diplôme d'ingénieur Génie de l'environnement spécialité matériaux
- Licence DEG² mention administration et gestion des entreprises
- Licence pro* DEG² mention commerce spécialité encadrement et animation des équipes commerciales ; marketing opérationnel
- Licence pro* DEG² mention management des organisations spécialité management de la qualité ; création et gestion de PME
- Titre de Responsable commercial en mercatique et vente.

Autres formations possibles :

- Diplôme de l'École supérieure de commerce SKEMA
- Diplôme de Chargé d'affaires technico-commerciales
- Diplôme d'ingénieur en sciences et technologies spécialité instrumentation scientifique
- Licence DEG² mention sciences de gestion
- Licence pro* DEG² mention commerce spécialité technico-commercial instruments de musique et produits musicaux
- Licence pro* DEG² mention commerce spécialité technico-commercial en services et matériels thermiques et énergétiques

1 Sciences Technologies Santé - 2 Droit Économie Gestion

* Le titulaire de BTS souhaitant poursuivre des études à l'université devra constituer un dossier de validation qui permettra de l'intégrer en L1, L2 ou L3.

Se rapprocher d'un CIO ou consulter onisep.fr pour d'autres suggestions.

Pour en savoir +

➤ Prendre contact avec les Conseiller(ère)s d'orientation - psychologues en établissement ou au CIO.

➤ Publications ONISEP consultables dans le kiosque au CDI :

- Les métiers du marketing de la publicité et de la vente, Parcours Onisep
- Les métiers de l'énergie, Parcours Onisep
- Les métiers de l'électronique, Parcours Onisep



Toujours plus d'infos sur : onisep.fr

