Mise à jour : 28.06.2022

BTS Technico-commercial

NIVEAU DE CERTIFICATION V

NIVEAU FRANÇAIS III

FAMILLE
Marketing, Communication, Vente

CODE-ROME
D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

CODE NSF
200 Technologies industrielles fondamentales

Présentation

L'objectif de cette certification est de former le titulaire à vendre des biens et services, ce qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle. C'est un négociateur(rice)

- vendeur(se) qui conseille cette clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication.

Les compétences

Le titulaire de la certification est capable de :

- Elaborer, présenter et négocier une solution technique durable, personnalisée et créatrice de valeur
- Assurer l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) d'une part et entre les différents services de l'entreprise d'autre part
- Gérer et développer ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il (elle) contribue

Voie d'accès

- Formation Initiale
- Apprentissage
- Formation continue
- Candidature individuelle

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022

- Contrat de professionnalisation
- VAE

Organismes certificateur

- Ministère Chargé de l'Enseignement Supérieur

Métiers cibles

MARKETING, COMMUNICATION, VENTE

- Vendeur(euse)
- Télévendeur(euse)
- Technico-commercial(e)
- Assistant(e) commercial(e)

© Observatoire des industries de la Chimie - 2022