



Mise à jour : 28.06.2022

## BTS Technico-commercial

NIVEAU DE CERTIFICATION

V

FAMILLE

Marketing, Communication, Vente

CODE NSF

200 Technologies industrielles fondamentales

NIVEAU FRANÇAIS

III

CODE-ROME

D1402 : Relation commerciale grands comptes et entreprises

### 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



✓ 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)