

## Lycée(s) Mireille Grenet

13, avenue de Huy - 60200 COMPIÈGNE  
03 44 92 28 00 - [contact@lycee-mireille-grenet.fr](mailto:contact@lycee-mireille-grenet.fr)

[www.lycee-mireille-grenet.fr](http://www.lycee-mireille-grenet.fr)

[www.facebook.com/lycee.mireille.grenet](https://www.facebook.com/lycee.mireille.grenet)



RHINCEROSE 493 763 254 [www.rhincerose.agency](http://www.rhincerose.agency) 03 44 87 23 02

# BTS TC

Technico Commercial

Commercialisation de biens et de services industriels

## > LE MÉTIER

Le Technico-commercial est l'interface entre l'entreprise et ses clients ou fournisseurs. Il exerce son métier, la vente, dans :

- des entreprises industrielles,
- des entreprises de service,
- des entreprises de commerce de gros de produits industriels.

Il peut être sédentaire ou itinérant.

Les emplois sont nombreux et diversifiés ; la rémunération est souvent attractive.

## > LA FORMATION AU LYCÉE

MATIÈRES	ÉPREUVES	COEF.	FORME
<b>Enseignement général :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Culture générale</li><li>• Anglais</li><li>• Économie - Droit</li></ul>	Culture générale et expression	3	écrite
	Communication en langue étrangère (anglais)	3	orale
	<b>Enseignement commercial :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Négociation</li><li>• Management</li><li>• Développement de clientèle</li></ul>	Environnement économique et juridique	2
<b>Enseignement technologique</b>	Négociation technico-commerciale	4	orale CCF*
	<b>Gestion de projet</b>	Management et gestion des activités technico-commerciales	4
	Projet technico-commercial	5	orale

CCF\* : Contrôle en Cours de Formation

## > LA DÉCOUVERTE DU MILIEU PROFESSIONNEL

14 semaines de stage sur les 2 années.

## > LE PARTENARIAT PROFESSIONNEL

Les entreprises ayant des activités dans notre domaine sont très nombreuses, constituant autant de lieux de stage et de perspective d'embauches potentielles : Noyer, Safia, Rexel, CGED, Daniel, Bossu Cuvelier, Devos Van Denove, Loxam, Point P, Cedeco, Sanelec, etc.

## > LES QUALITÉS REQUISES

- Aptitude à la communication
- Organisation
- Autonomie
- Écoute
- Dynamisme
- Enthousiasme
- Persévérance

## > LE RECRUTEMENT

Le recrutement (admission sur dossier) se fait après les Bac STMG, STI 2D et PRO industriel ou commerce.

## > LA RÉUSSITE À L'EXAMEN

Depuis l'ouverture de la section, un taux de réussite de 85 % en moyenne.

## > APRÈS LE BTS

### • Poursuite d'études

Licences professionnelles du domaine commercial (marketing, commerce et distribution, commerce international, etc.).

### • Entrée dans la vie active

Facilitée par le réseau des anciens étudiants et les nombreuses propositions d'emploi parvenant directement à l'établissement.

## > LES ATOUTS DE LA FORMATION

- une formation pluridisciplinaire en relation avec le tissu professionnel,
- de grandes chances de réussite à l'examen,
- des poursuites d'études variées,
- une entrée dans la vie active facilitée,
- de fortes perspectives d'évolution.