

Le titulaire du BTS est un vendeur-manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations commerciales, organise et planifie l'activité commerciale, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires de l'entreprise. Il maîtrise les technologies de l'information et de la communication

## ➡ Débouchés

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

Il exerce ses activités dans toutes les entreprises commerciales ou de production dotées d'une force de vente interne ou externe. Il intervient sur tout type de marché : produits de consommation courante ou biens intermédiaires, services.

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale.

A noter : vente directe, à domicile, par réunion constituent de bons débouchés pour ces diplômés.

### Métiers accessibles :

- agent(e) général(e) d'assurances
- attaché(e) commercial(e)
- chargé(e) de clientèle banque
- chef des ventes
- gestionnaire de contrats d'assurance
- guichetier(ière)
- technico-commercial(e) en agroalimentaire
- télévendeur(euse)
- vendeur(euse)
- vendeur(euse) en micro-informatique et multimédia

## ➡ Accès à la formation

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

### En priorité :

- BAC général (en fonction des choix des EDS en classe de 1<sup>ère</sup> et Terminale)
- Bac STMG;
- Bac pro Métiers du commerce et de la vente

## ➡ Programme

Matières	1 ère année	2ème année
Français	2h	2h
Langue vivante étrangère A	3h	3h
Économie générale	2h	2h
Économie d'entreprise	2h	2h
Droit	2h	2h
Gestion de clientèles	5h	5h
Relation client	5h	5h
Management de l'équipe commerciale	3h	3h
Gestion de projet	6h	6h
Langue vivante B (facultatif)	2h	2h

\*horaires hebdomadaires

### Grille d'examen

Épreuves	Coef.
E1 : Culture générale et expression	3
E2 : Communication en langue vivante étrangère	3
E3 : Économie droit	3
E4 : Communication commerciale	4
E5 : Management et gestion d'activités	4
E6 : Conduite et présentation de projets	4
<b>Epreuves facultatives</b>	
Langue vivante étrangère C	-
Engagement étudiant (1)	-

(1) Cette épreuve vise à identifier les compétences, connaissances et aptitudes acquises par le candidat dans l'exercice des activités mentionnées à l'article L. 611-9 du code de l'éducation et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation de la spécialité du diplôme de brevet de technicien supérieur pour laquelle le candidat demande sa reconnaissance « engagement étudiant ». Épreuve obligatoire à la suite de laquelle intervient l'épreuve facultative « engagement étudiant » : E6 Relation client et animation de réseaux

## ➡ Descriptif des matières

**Droit et économie** générale et d'entreprise : langages économiques et juridiques, documentation, analyse d'une situation économique, juridique et d'entreprise.

- La production, la répartition, la consommation et l'épargne, le financement de l'économie, la régulation, les relations économiques internationales et l'économie mondiale.
- Stratégie d'entreprise et gestion des activités (gestion de production, activité commerciale, logistique, activité financière, GRH). Les conceptions de l'entreprise et l'entreprise comme centre de décision.

- Etude du cadre juridique de l'activité économique (les contrats, la responsabilité), l'entreprise et l'activité commerciale, les relations juridiques avec les consommateurs, les relations inter-entreprise.

**Gestion de clientèle :** démarche centrée sur le client, analyse de la clientèle, détermination du prix, communication médias ; gestion de la rentabilité et du risque lié au client ; recherche des informations commerciales, utilisation des bases de données clients/prospects, organisation de la prospection.

**Relation client :** créer et développer des clientèles ; évaluer la demande, le prix, les marges ; négocier ; communiquer.

**Management de l'équipe commerciale :** organiser, planifier et gérer ; prendre des décisions commerciales ; connaître les différents modes de management ; conduire un groupe en réseau.

**Gestion de projet :** vente, gestion, étude des marchés et de la concurrence, veille commerciale, orientations stratégiques, opérations de communication ; prise de décision ; communication et management de projet ; gestion du temps ; création d'une équipe.

## → Stages

16 semaines de stage en entreprise complètent la formation (dont 6 consécutives).

## → Poursuites d'études

L'objectif du BTS reste l'insertion professionnelle, même si une poursuite d'études est envisageable. Elle n'est pas acquise de plein droit et reste soumise à examen de dossier et/ou concours. Le titulaire de ce BTS peut envisager de poursuivre sa formation vers :

- **une licence** par exemple : Droit, économie, gestion mention sciences de gestion ;
- **une école spécialisée**, par exemple :  
- cycle supérieur d'un Institut des forces de vente (IFV) ;
- **une école supérieure de commerce** par le biais des admissions parallèles.
- **Une licence professionnelle**
  - commerce spécialité commerce, distribution – Université d'Auvergne Clermont-Ferrand (63) - IUT de Vannes (56).
  - commerce spécialité marketing des produits financiers et d'assurance – IUT de Dunkerque (59).
  - commerce spécialité métiers de la vente – Université Jean Moulin Lyon 3 (69).

*Ou encore*

- Diplôme de l'Ecole supérieure de commerce SKEMA – Valbonne (06).
- Bachelor in International Management –Groupe ESC Clermont (consulaire) Clermont-Ferrand (63).

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux "Après le Bac : choisir ses études supérieures ? et "Après un Bac +2"

## → Où se former

### Ariège (09)

Lycée professionnel Jean Durroux - Ferrières-sur-Ariège (Public) **IA**

SITE DE FORMATION D'APPRENTIS PURPLE CAMPUS FOIX ST PAUL DE JARRAT - Saint-Paul-de-Jarrat (Privé sous contrat) **A**

### Aude (11)

Lycée polyvalent Louise Michel - Narbonne (Public) **IA**

Purple Campus Carcassonne (Privé sous contrat) **A**

Purple Campus Narbonne (Privé sous contrat) **A**

Enseignement Supérieur Beauséjour- Campus Narbonne (Privé sous contrat ens. sup.) **A**

### Aveyron (12)

Lycée Alexis Monteil - Rodez (Public) **I**

Lycée Alexis Monteil CFA Académique de Toulouse - Rodez (Public) **A**

SITE DE FORMATION D'APPRENTIS PURPLE CAMPUS RODEZ (Privé sous contrat) **A**

### Gard (30)

Lycée ALBERT CAMUS - Nîmes (Public) **IA**

Lycée St Vincent De Paul - Nîmes (Privé sous contrat) **A**

Purple Campus Marguerittes (Privé sous contrat) **A**

### Haute-Garonne (31)

Lycée Marcelin Berthelot - Toulouse (Public) **IA**

Lycée Pierre D'Aragon - Muret (Public) **I**

Lycée professionnel Gabriel Peri - Toulouse (Public) **I**

Site de formation GRETA Midi Pyrénées Centre - Site de l'Hippodrome - Toulouse (Public) **A**

Lycée Issec Pigier - Toulouse (Privé sous contrat) **I**

Lycée Saliège - Balma (Privé sous contrat) **I**

Bachelor IDRAC Business School - Toulouse (Privé) **A**

### Hérault (34)

Lycée des Métiers Pierre Mendès France - Montpellier (Public) **I**

Lycée Jean Monnet - Montpellier (Public) **I**

Lycée professionnel Charles Allies - Pézenas (Public) **IA**

Lycée La Merci Littoral -La Grande-Motte (Privé sous contrat) **A**

Lycée professionnel Le Sacre Cœur – Béziers (Privé sous contrat) **A**

Purple Campus Béziers (Privé sous contrat) **A**

IDELCA Business School - Jacou (Privé sous contrat ens. sup.) **I**

IDRAC Business School - Campus de MONTPELLIER (Privé sous contrat ens. sup.) **A**

Lycée Georges Pompidou - Castelnau-le-Lez (Public) **A**

### Lot (46)

Lycée Clement Marot - Cahors (Public) **I**

SITE DE FORMATION D'APPRENTIS PURPLE CAMPUS CAHORS (Privé sous contrat) **A**

### Lozère (48)

Lycée polyvalent Notre-Dame - Mende (Privé sous contrat) **I**

## Hautes-Pyrénées (65)

GRETA - Site de Tarbes (Public) **A**

Lycée Pradeau la Sède-St Pierre - Tarbes (Privé sous contrat) **I A**

## Pyrénées-Orientales (66)

Lycée Jean Lurcat - Perpignan (Public) **I A**

Purple Campus Perpignan (Privé sous contrat) **A**

Enseignement Supérieur Bon Secours - Campus Perpignan  
(Privé sous contrat ens. sup.) **A**

## Tarn (81)

Lycée La Borde Basse - Castres (Public) **I A**

SITE DE FORMATION D'APPRENTIS PURPLE CAMPUS ALBI  
(Public) **A**

Lycée Jeanne D'Arc - Mazamet (Privé sous contrat) **I**

## Tarn-et-Garonne (82)

Lycée Jean De Prades - Castelsarrasin (Public) **I A**

B2M Campus Formation de la CCI du Tarn et Garonne -  
Montauban (Privé sous contrat) **A**

**I** formation initiale

**A** formation en apprentissage



Internat/ Hébergement possible

 Pour en savoir plus

Retrouvez sur <https://documentation.onisep.fr/>  
les publications disponibles (collections Diplômes, Dossiers,  
Parcours, Zoom sur les métiers, Pourquoi pas moi ?, Handi  
+)  
Vous les trouverez également au CDI de votre  
établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation  
(CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de  
l'Éducation Nationale (PSY-EN).