



OÙ SE FORMER ?

- UFA LYCÉE CLAUDE LEHEC - SAINT HILAIRE DU HARCOUËT
02 33 79 06 80

CONTACTEZ-NOUS



CFA ACADÉMIQUE DE NORMANDIE
2, RUE DU DOCTEUR FLEURY
76132 MONT SAINT AIGNAN
TEL : 02 32 08 96 61
cfa-academie@ac-normandie.fr
www.cfa-academie-normandie.fr

CFA ACADÉMIQUE de NORMANDIE

BTS TECHNICO-COMMERCIAL MATÉRIEL AGRICOLE, TRAVAUX PUBLICS (TC MATP)



SECTEUR COMMERCE - BANQUE



Condition d'accès

L'âge minimum est de 16 ans. Il peut être abaissé à 15 ans si le jeune a atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile, et qu'il a terminé son année de 3ème. L'âge maximum est de 30 ans (29 ans révolus). La formation est accessible à un public en situation de handicap sans limite d'âge.

Afin de vérifier l'accessibilité du diplôme, vous pouvez contacter le CFA A par mail : cfa-academique@ac-normandie.fr

Le candidat doit formuler ses vœux sur Parcoursup.

Métiers

Le titulaire du BTS technico-commercial travaille dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services industriels ou dans une entreprise de négoce de biens et services industriels.

Il s'adresse à une clientèle professionnelle, mais aussi à une clientèle de particuliers dès lors que la prise en compte de la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la négociation

Les emplois concernés relèvent de la fonction commerciale-vente nécessitant obligatoirement la mobilisation de compétences technico-commerciales.

Entreprise d'accueil

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle ou commerciale. Il débute en tant que négociateur vente ou technico-commercial itinérant ou sédentaire. Après quelques années d'expérience il peut accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte.

Objectifs / Compétences

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication).

Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en oeuvre de la politique commerciale.

Durée de la formation

Sauf conditions particulières, le contrat est conclu pour deux ans. 1365 heures, soit 39 semaines réparties sur les deux années, sont programmées au sein de l'établissement de formation.

Poursuite d'études

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commerciale, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur.