

## BTS TC (TECHNICO COMMERCIAL – Option Produits de la mode)

### Objectifs de la formation

Maîtriser des connaissances de nature technique et commerciale permettant de vendre des biens ou services industriels

### Stages

14 semaines de stage :  
1<sup>ère</sup> année 8 semaines  
2<sup>ème</sup> année 6 semaines

Discipline (intitulé)	Objectifs des cours	Modalités de dispense des cours (pratique, Cours Magistral...)	Éléments du programme ou mots-clés
<b>Environnement Economique et Juridique</b>	<p>Comprendre le monde contemporain et l'environnement économique, social et juridique grâce à des recherches documentaires, des analyses de données et des contextes professionnels.</p> <p>Développer l'observation, la capacité d'analyse de l'activité, le sens critique et l'argumentation.</p>	<p>En classe entière</p> <p>Travaux dirigés permettant d'approfondir les notions (étudiants issus d'une formation technique)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Droit, justice, règle de droit, Contrats et responsabilité</li> <li>- Création et transmission de l'entreprise en difficulté</li> <li>- Relation de l'entreprise avec l'environnement</li> <li>- Activité économique,</li> <li>- Production et création de valeur</li> <li>- Mondialisation et régionalisation</li> <li>- Place et rôle de l'Etat dans l'économie</li> </ul>
<b>Technologies Industrielles</b>	<p>Décoder des informations en utilisant un vocabulaire simple, concernant le tronc commun à tous les secteurs industriels, ou spécifique au secteur d'activité propre, en vue de cerner des contraintes à la fois fonctionnelles, techniques, économiques.</p> <p>Procéder à la recherche, l'identification et la mise à disposition de normes, d'avis techniques, de règles professionnelles.</p>	<p>En classe entière</p> <p>Travaux dirigés en demi-groupe, en fonction des origines scolaires des étudiants</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elaboration et respect d'un Cahier des Charges</li> <li>-Sélection des éléments techniques à valoriser en vue de présenter un produit</li> <li>-Choix de supports de diffusion des données</li> <li>-Identification des rôles et domaines d'action des partenaires et organismes</li> <li>-Planification des tâches tout au long du processus d'évolution d'un projet TC</li> <li>-Proposition de solutions correctrices, si nécessaire.</li> </ul>
<b>Gestion de Projet</b>	<p>Conduire un projet dans le cadre d'une politique commerciale repérée.</p> <p>Rechercher, analyser et partager les informations techniques et commerciales.</p>	<p>En classe entière</p> <p>Travaux dirigés</p> <p>Cours conjoint (un professeur de technologies industrielles et un professeur d'économie / gestion)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recherche, sélection, analyse, production et communication d'informations technico-commerciales</li> <li>- Conduite individuelle de projet</li> <li>- Management d'une équipe projet</li> <li>- Utilisation d'un système d'information</li> </ul>

<b>Développement de Clientèles</b>	Comprendre les relations commerciales entre entreprises (B. to B.)  Percevoir les enjeux de filière mode	En classe entière  Travaux dirigés (étudiants issus d'une formation technique)	Développement et création d'un portefeuille clients : - Création de clientèles - Fidélisation des clients - Création durable de valeur dans la relation client
<b>Communication &amp; Négociation</b>	Satisfaire les clients professionnels en leur vendant des solutions adaptées à leurs besoins.  Maîtriser les méthodes de communication interne et externe, à l'oral ou à l'écrit, en face-à-face ou à distance.	En classe entière  Travaux dirigés  Cours conjoint (un professeur de technologies industrielles et un professeur d'économie / gestion)	-Etude des formes de la communication - Elaboration et négociation de solutions techniques, commerciales et financières adaptées à la situation de chaque client. - Analyse et évaluation du risque client - Gestion et suivi individualisé de la relation client - Utilisation des technologies de l'information et de la communication
<b>Management Commercial</b>	Analyser des cas d'entreprises réelles et apporter des solutions technico-commerciales en fonction de la cible visée  Mettre à disposition d'un prospect ou d'un client une offre de biens ou services dans un environnement inter-industriel	En classe entière  Travaux dirigés (étudiants issus d'une formation technique)	- Déclinaison d'un plan d'actions commerciales - Gestion de l'activité technico commerciale - Management de l'équipe et du réseau commercial - Evaluation de la performance commerciale
<b>Espagnol (LV2) Option</b>	Analyse d'extraits de presse écrite et audiovisuelle en relation avec le domaine de compétences de la section	En classe entière	Activités orales en salle multimédia
<b>Langue vivante - ANGLAIS</b>	Acquérir des connaissances en relation avec le domaine professionnel. S'approprier un vocabulaire technique. Maîtriser les différents outils de communication pour transmettre des informations en anglais. Acquérir des connaissances sur les pratiques sociales et les contextes culturels au sein de l'entreprise et à l'extérieur.	Cours et Travaux dirigés en classe entière	Niveau B2 Comprendre, produire et interagir à l'oral.
<b>Culture générale et expression</b>	Communiquer oralement S'informer, se documenter (rechercher, trier et traiter les informations) Appréhender un message (s'interroger, rendre compte et restructurer un message) Réaliser un message Appréécier un message ou une situation	- 2h : Cours en classe entière	Communiquer avec efficacité dans la vie courante et professionnelle.

