

BTS TECHNICO- COMMERCIAL



Bois & matériaux

Options :

- Décoration, aménagement intérieur et extérieur
- Eco-construction & Développement durable



Analyser les besoins et le marché



Définissez une stratégie commerciale



Commercialisez une solution

Dans les secteurs de
La construction de maison, l'aménagement intérieur et extérieur,
l'ameublement, le nautisme, la décoration,....



Conseiller en rénovation de maison ou construction de maisons neuves : sol, murs, ameublement, décoration, architecture intérieure et extérieure



Conseiller en diagnostic énergétique et proposer des solutions



Commercialiser des produits ou solutions techniques innovants concernant l'habitat



Développer une offre de produits, encadrer une équipe

ENSEC



GROUPE

Ecoles Nantaises de Commerce





L'admission

Bac STI, S, ES, STG, L
Bac pro ou début d'études supérieures.

Admission : étude du dossier + entretien.

Dossier d'inscription à adresser au secrétariat



Le déroulement de l'année

- Les études se déroulent sur deux années scolaires du lundi au vendredi et sont d'environ 32 h/ semaine.
- Les professeurs sont agréés par le Rectorat et participent aux jurys des examens. Ils font bénéficier les étudiants de leur expérience en entreprise.
- Diplôme d'Etat. La formation est validée en fin de 2ème année par un examen d'Etat.

1 ^{ère} année	Janv.	févr.	mai	juin
Cours & missions en entreprises	STAGE	Cours & missions en entreprises	STAGE	
2 ^{ème} année	nov.	déc.		
Cours & missions en entreprises	STAGE	Cours & missions en entreprises	Examen final	



NOS ATOUTS

- + Une école à taille humaine
- + Une ambiance dynamique
- + Des professeurs en contact permanent avec les entreprises
- + Un suivi pédagogique important
- + Des rencontres de professionnels
- + Des moyens matériels importants
- + Une ouverture internationale
- + De très bon taux de réussite aux examens

Un enseignement professionnel & général

Principales matières à titre indicatif en 1ère et 2ème année :

■ Marketing, négociation & commerce international

La stratégie commerciale - La connaissance et l'analyse des marchés industriels - L'adaptation du produit aux besoins - La négociation en milieu industriel - L'action sur les marchés amont et aval - L'adaptation à la dimension internationale - L'accès aux marchés étrangers - La stratégie technico-commerciale.

■ Gestion

La gestion commerciale - l'analyse comptable - l'analyse des coûts - La gestion prévisionnelle - Mathématiques appliquées - Techniques financières - Eléments de recherche opérationnelle

■ Les produits, solutions techniques et développement durable

Eco-design, principes éco-constructifs des habitats, les solutions polymériques, l'agencement, la biologie du bois au service de l'écologie, les bio-énergies, ...

■ La conduite d'un projet commercial

Conduite d'un projet en collaboration avec une entreprise de la filière, création d'agencements virtuels en DAO, micro-projets, simulations d'entreprise en groupe, création de documents de communication (image 3D, animations, plaquettes,...)

■ Actions appliquées

Réalisation de missions pour les entreprises en situation réelle.

■ Management des entreprises

Entreprendre et diriger - Elaborer une stratégie - Gérer des Ressources Humaines, ...

■ Droit

Cadre de la vie juridique - Les acteurs de la vie juridique - Les droits et les biens - Sources des obligations - Structure juridique de l'entreprise - Le cadre juridique des échanges - Droit social.

■ Economie générale

Les acteurs de la vie économique et sociale et leurs comportements - Les prix et revenus - La monnaie et le financement de l'économie - Les relations économiques internationales.

■ Culture générale

Entraînement à la contraction et à la synthèse de textes - Culture générale - Communication orale - ...

■ Anglais

Acquisition du vocabulaire commercial et économique - Expression écrite et orale dans un contexte professionnel - Participation orale active en demi-groupe - ...

■ Module complémentaire

Langue vivante II : Allemand ou Espagnol.

COURS FACULTATIFS

ENSEC

- Préparation au TOEIC* (Test of English for International Communication)
- Module de préparation 3ème année en Angleterre : Bachelor*
- Cours de soutien français, anglais*

*Options facultatives - Conditions à demander au secrétariat.



Des stages en entreprise Et des missions au cours de l'année

Stages : 14 semaines

8 semaines en fin de 1ère année et 6 semaines en 2ème année (possibilité de prolonger durant les vacances scolaires). Les étudiants sont accompagnés par l'équipe pédagogique durant leur stage.

Actions professionnelles au cours de l'année

Les étudiants réalisent un projet et des missions confiées par des entreprises tout au long de l'année.

Quelques exemples : Etude de conception, mise au point, lancement de produits, étude de clientèles ou de produits, organisation et animation de salon ou stand, prospection commerciale, conception d'outils d'aide à la vente (documentation, catalogue), ...



Un accompagnement pédagogique

- Suivi des étudiants et accompagnement des élèves en difficulté tout au long de l'année
- Cours de remédiation (anglais, français, ...)
- Des moyens matériels importants : plusieurs salles informatiques avec accès internet, réseau et nombreux logiciels professionnels (Pack office, Solidworks, logiciels de retouche d'images, création plaquettes, sites internet, réimplantation linéaire, ...)



Des résultats aux examens

L'ENSEC obtient régulièrement des résultats au BTS TC supérieurs à la moyenne académique.

94 % de réussite en moyenne sur les 5 dernières années

2011 : 92% de réussite (Académie : 83%)



Les

du BTS TC à l'ENSEC



Les petits déjeuners

Les étudiants rencontrent régulièrement des cadres, responsables d'entreprises, afin de mieux connaître les métiers et les pratiques professionnelles



Les voyages d'étude à l'étranger :

Organisés par les étudiants et financés en partie par des missions commerciales:
2011 : IRLANDE
2009 : Marrakech - MAROC
2010, 2008, 2007 : TUNISIE



La vie associative

Les étudiants apprennent à créer et gérer une association fonctionnant comme une entreprise afin de réaliser des projets et des missions concrètes.



3^{ème} année

en INITIAL ou en ALTERNANCE

Les spécialisations après le BTS MUC à l'ENSEC - ENC :

FILIERE COMMERCE - MARKETING

- Licence Pro CM PRODUITS ET SERVICES DU DEVELOPPEMENT DURABLE
- Licence Professionnelle COMMERCE MARKETING MANAGEMENT DES SERVICES
- Licence Pro CM MANAGEMENT DE LA DISTRIBUTION
 - Maîtriser les techniques du marketing, de la négociation, du management et se spécialiser dans un domaine d'activité
 - Acquérir une expérience significative en entreprise

FILIERE COMMUNICATION

- 3^{ème} année COMMUNICATION, RP & ÉVÉNEMENTIEL
 - Des interventions de professionnels dans l'événementiel, la gestion de projets, la négociation commerciale, le management, ...
 - Acquérir une expérience significative de 9 à 11 mois en alternance au sein d'entreprises reconnues.



FILIERE INTERNATIONALE

- Bachelor (BA) EUROPEAN BUSINESS
 - Maîtriser l'anglais, 1 année d'études en Angleterre
 - Se spécialiser dans différents domaines
- Licence EG COMMERCE INTERNATIONAL
 - Acquérir une expérience en entreprise
 - Maîtriser les techniques du commerce international

Parcours Master (BTS+MASTER)

- Master (Msc) MARKETING
- Master (Msc) INTERNATIONAL BUSINESS MANAGEMENT
 - Des cours intégralement en anglais
 - Une année dans une Université anglo-saxonne
 - 5^{ème} année possible en alternance

Autres poursuites :

- Admission parallèle en Ecole de Commerce (EDHEC, ESC Rennes, Audencia, ...)
- Université : Licence professionnelle, Master

INFORMATIONS PRATIQUES

2012/2013

Inscription : dossier à adresser au secrétariat de l'ENSEC

Durée formation : 2 ans

Frais d'inscription : 64€

Frais de scolarité : 1330€ / an (Modalités de paiement : mensuel ou trimestriel)

Bourses CROUS : oui

Logement : résidences universitaires, résidences étudiantes, particuliers, ...
Guide logement disponible à l'accueil

Restauration : Restaurant Universitaire (RU) Ricordeau à 200m de l'école (à côté du CHU). Prix d'un repas 2011-2012 : 3,05€

Quelques parcours

Boris, Responsable achats et ventes

« J'ai pu développer mes compétences linguistiques et les techniques du commerce ainsi que compléter mes connaissances des produits et de la filière. Cette formation a constitué une passerelle bénéfique puisqu'à l'issue de ma formation on me proposait un poste. »

Caroline, Assistante Commerciale

« Le contenu des cours a été très enrichissant et le stage une réelle opportunité : suite au stage que j'ai effectué, on m'a proposé une place d'Assistante Commerciale chez un agent de courtage. »



Petit-déjeuner - Rencontre de professionnels

Estelle, Responsable commercial,

« Suite à un stage, j'ai appris à connaître la filière et mieux maîtriser les concepts de l'architecture d'intérieure. Aujourd'hui je travaille dans la commercialisation de maisons

Arnaud, Technico-Commercial

« On m'a proposé un poste de technico-commercial. Je conseille dans la rénovation de l'habitat et les diagnostics énergétiques.»

