

1. Missions et fonctions exercées			
	BTS MUC	BTS NRC	BTS TC
Descriptif des fonctions	<ul style="list-style-type: none"> • Management de l'unité commerciale • Gestion de la relation avec la clientèle • Gestion et animation de l'offre de produits et services • Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente et gestion de la relation client • Production d'informations commerciales • Organisation et management de l'activité commerciale • Mise en œuvre de la politique commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente de solutions technico-commerciales • Développement de clientèles • Gestion de l'information technique et commerciale • Management de l'activité commerciale • Mise en œuvre de la politique commerciale
Points communs	Dans ces trois BTS, les missions exercées sont proches, notamment en termes de management, de production et exploitation des informations commerciales et de gestion de la relation client.		
Différences au niveau du champ d'activité	<p>Le titulaire d'un BTS MUC est un commercial sédentaire dans une unité commerciale qui met à disposition de sa clientèle une offre de biens et/ou de services.</p> <p>Il applique des méthodes de vente et doit attirer la clientèle dans le point de vente en proposant une offre adaptée aux besoins des clients (quantité, qualité, prix, délais...), et en menant des actions commerciales pour fidéliser la clientèle.</p>	<p>En ce qui concerne la mission d'un BTS NRC, elle est de vendre et donc de rechercher activement une clientèle, de découvrir ses besoins pour lui proposer une offre de produits qui lui corresponde, il négocie avec les acheteurs.</p> <p>C'est sa fonction de "vendeur" qui va vers le client qui est primordiale.</p>	<p>Le titulaire d'un BTS Technico-commercial a pour fonction principale la vente de biens et services qui nécessitent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle.</p> <p>Il a une fonction de conseil et élabore une solution adaptée aux contraintes spécifiques de chaque client, sur le plan technique, commercial et financier.</p>
		<p>Le BTS TC vise les mêmes fonctions que le BTS NRC, la différence entre ces 2 BTS réside plutôt dans la nature et la complexité technique des produits vendus (cités ci-dessus). Le BTS TC intervient dans des conditions de marché particulières (nombre plus restreint des clients potentiels du fait de la nature des produits), et est engagé dans une relation commerciale spécifique (recherche d'une solution personnalisée, voire sur-mesure, coût élevé des produits, durée d'une affaire longue, nécessité d'une collaboration suivie avec le client,...).</p>	

2. Structures d'accueil			
	BTS MUC	BTS NRC	BTS TC
Descriptif des structures d'accueil	<p>Une unité commerciale, c'est à dire, un lieu physique ou virtuel nécessitant un déplacement du client (particulier ou professionnel) pour qu'il soit mis en contact avec une offre de produits ou de services.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Magasin, • Supermarché, • Hypermarché, • Agence Commerciale, • Site Marchand, • ... 	<p>Toute organisation ou entreprise proposant des biens ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels et dont la fonction commerciale s'organise autour d'une équipe de vente interne ou externe développant une démarche active en direction de la clientèle.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entreprises du secteur privé • Entreprises du secteur public ou administration • Structures associatives... 	<p>Entreprises industrielles, prestataires de services industriels ou de négoce de biens et services industriels (où la dimension technique est importante).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fabricants de produits techniques (biens d'équipement, composants, matériels techniques, ...) • Entreprises de négoce (commerce de gros de produits et équipements techniques) • Entreprises de services industriels et d'installation <p>Le Technico-commercial intervient principalement dans des entreprises qui s'adressent à une clientèle professionnelle. Mais il peut aussi exercer dans une entreprise travaillant avec 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 (dans le domaine du bâtiment par exemple).</p>
Points communs	<p>Etant donnée la définition très large de la structure d'accueil pour le BTS NRC, certaines structures d'accueil peuvent accueillir indifféremment des BTS MUC et des BTS NRC, notamment les agences commerciales (banque, assurance, immobilier,...).</p>		
		<p>Etant donné la définition très large de la structure d'accueil pour le BTS NRC, certaines structures d'accueil peuvent accueillir indifféremment des BTS TC et des BTS NRC, notamment lorsque la maîtrise des produits, pour le conseil et la vente, ne nécessite pas de réelles connaissances techniques.</p>	

3. Métiers auxquels ces BTS préparent

	3. Métiers auxquels ces BTS préparent		
	BTS MUC	BTS NRC	BTS TC
Descriptif des métiers	<ul style="list-style-type: none"> Assistant chef de rayon, manager de rayon, chef de caisse, chef de secteur, directeur adjoint de magasin, directeur de magasin, acheteur, Responsable commercial, directeur d'agence commerciale, responsable d'un centre de profit, chargé de l'administration commerciale, Vendeur conseil, conseiller accueil, Télé-conseiller, superviseur d'une plate forme de télé-conseillers 	<ul style="list-style-type: none"> Domaine du soutien à l'activité commerciale : prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau, Domaine de la relation client : vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur, responsable comptes - clés, responsable de secteur, ingénieur commercial, agent commercial, négociant - distributeur, courtier,. Domaine du management des équipes commerciales : chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, assistant manager. 	<p>En 1^{ère} insertion :</p> <ul style="list-style-type: none"> Technico-commercial itinérant (il prospecte et visite régulièrement ses clients ou les prescripteurs) ou Technico-commercial sédentaire (il prospecte, accueille et conseille, même à distance, la clientèle afin de vendre une solution adaptée à ses attentes.) <p>Après quelques années d'expérience, accès à des emplois à responsabilité:</p> <ul style="list-style-type: none"> Chargé de clientèle, Chargé d'affaires, Négociateur industriel, Responsable commercial, Responsable " grands comptes ", Chef des ventes, Responsable d'agence, Acheteur Responsable des achats, ...
Métiers : points communs selon les référentiels		<p>Sur le terrain, certains titulaires de BTS TC et NRC sont amenés à exercer les mêmes métiers (chargé de clientèle, responsable commercial, chef des ventes, responsable d'agence), mais ils interviennent généralement dans des entreprises relevant de domaines d'activité différents.</p>	
	<p>Sur le terrain, beaucoup de titulaires de BTS MUC et NRC sont amenés à exercer les mêmes métiers (animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, délégué commercial, marchandiseur, télévendeur, chef des ventes,...) surtout dans les agences commerciales (banque, assurances etc...).</p>		

4. Nature et organisation de la formation

	BTS MUC	BTS NRC	BTS TC																		
Les matières professionnelles et le stage en entreprise	<p>Matières professionnelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Management et gestion des unités commerciales 4h • Gestion de la relation commerciale 9h • Développement de l'unité commerciale 3h • Informatique commerciale 2h • Communication 2h • Libre accès informatique 4h <p>Un stage en milieu professionnel sert de support à 2 des épreuves professionnelles : analyse et conduite de la relation commerciale et Projet de développement d'une unité commerciale.</p> <p>Le stage s'effectue normalement dans la même entreprise pour une durée de 12 à 14 semaines, réparties sur les 2 ans et 10 demi-journées de <u>missions de préparation et de suivi</u> par année scolaire.</p>	<p>Matières professionnelles :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relation client 5h • Management de l'équipe commerciale 3h • Gestion de clientèle 5h • Gestion de projet (dont informatique commerciale) 6h • Libre accès informatique 3h <p>Un stage en milieu professionnel sert de support à 2 des épreuves professionnelles : Communication commerciale et Conduite et présentation de projets commerciaux.</p> <p>Le projet est réalisé sur 2 années scolaires dans la même entreprise: avec <u>des missions préparatoires</u> pendant les périodes de stage en discontinu: 1 journée par semaine consacrée à la préparation du projet. Puis, une <u>mise en œuvre du projet</u> pendant les périodes de stage en continu: 16 semaines de stage sur 2 ans.</p>	<p>Matières professionnelles : (*) voir page5</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th>Volume horaire par matière</th> <th>R. Tert..</th> <th>R. Ind.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Développement de clientèle</td> <td>2 h</td> <td>4 h</td> </tr> <tr> <td>Management commercial</td> <td>1 h</td> <td>3 h</td> </tr> <tr> <td>Technologies industrielles</td> <td>12 h</td> <td>5 h</td> </tr> <tr> <td>Communication-Négociation</td> <td>4 h</td> <td>6 h</td> </tr> <tr> <td>Gestion de projet</td> <td>6 h</td> <td>6 h</td> </tr> </tbody> </table> <p>Ces 2 dernières matières sont assurées pour une partie en co-animation entre un professeur d'enseignement commercial et un professeur de Techniques Industrielles.</p> <p>Un stage en milieu professionnel sert de support à 2 épreuves professionnelles : « Communication-Négociation » et « Projet technico-commercial ». Le projet est réalisé sur 2 années scolaires dans la même entreprise.</p> <p>Sa durée est de 14 semaines réparties en 3 périodes sur les 2 ans.</p> <p>Le stage peut être complété par des journées ponctuelles en entreprise (durant les heures de gestion de projet notamment), avant et entre les périodes de stage, pour réaliser les missions préparatoires nécessaires aux actions à mener.</p>	Volume horaire par matière	R. Tert..	R. Ind.	Développement de clientèle	2 h	4 h	Management commercial	1 h	3 h	Technologies industrielles	12 h	5 h	Communication-Négociation	4 h	6 h	Gestion de projet	6 h	6 h
	Volume horaire par matière	R. Tert..	R. Ind.																		
Développement de clientèle	2 h	4 h																			
Management commercial	1 h	3 h																			
Technologies industrielles	12 h	5 h																			
Communication-Négociation	4 h	6 h																			
Gestion de projet	6 h	6 h																			
Enseignements communs aux 3 BTS	<ul style="list-style-type: none"> • Français • Langues étrangères • Economie générale et Droit • Management 																				

5. Bac d'origine pour le recrutement

	<p>Elèves issus</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'un Bac STMG toutes séries • ou d'un Bac Pro vente, commerce, accueil relation client et usagers ou gestion administrative • Bac généraux toutes séries. 	<p>Elèves issus</p> <ul style="list-style-type: none"> • d'un Bac STMG toutes séries • ou d'un Bac Pro vente, commerce, accueil relation client et usagers ou gestion administrative • Bac généraux toutes séries. 	<p>2 voies de recrutement existent pour ce BTS, qui est accessible à la fois :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ aux élèves issus d'un Bac STMG, d'un Bac Pro tertiaire ou de Bac généraux ➤ et aux élèves issus d'un Bac STI2D, d'un Bac Pro Industriel ou d'un Bac S « Sciences de l'Ingénieur » <p>(*) L'organisation pédagogique est cependant différente pour les 2 publics (selon le bac d'origine), avec une répartition adaptée du nombre d'heures par enseignements.</p> <p>Certains établissements sont spécialisés sur un seul type de recrutement ; celui-ci est donc indiqué dans l'offre de formation académique et sur APB.</p> <p>Mais le référentiel de formation est identique, et au bout des 2 ans, c'est le même diplôme qui est délivré.</p>
--	---	---	---