



Ce document a été mis en ligne par l'organisme [FormaV®](#)

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour en savoir plus sur nos formations disponibles, veuillez visiter :

www.formav.co/explorer

Corrigé du sujet d'examen - E5 - Management de l'activité technico-commerciale - BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) - Session 2018

1. Contexte du sujet

Cette épreuve de BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) porte sur le management et la gestion de l'activité technico-commerciale. Les étudiants doivent analyser la situation d'une entreprise, TLM SYSTEMS, et proposer des solutions pour son développement sur le marché tertiaire.

2. Correction question par question

Première partie : L'offre des dalles de TLM SYSTEMS sur le marché tertiaire

1.1. Diagnostic interne de l'entreprise TLM SYSTEMS

La question demande un diagnostic interne structuré. Les éléments à mentionner incluent :

- **Forces** : Innovation, qualité des produits, certification ISO, gamme écologique.
- **Faiblesses** : Chiffre d'affaires en baisse, dépendance au marché industriel, image à reconstruire après la crise.
- **Opportunités** : Expansion sur le marché tertiaire, développement de partenariats.
- **Menaces** : Concurrence accrue, fluctuations économiques.

Le diagnostic doit être rédigé de manière concise en intégrant ces éléments.

1.2. Caractéristiques techniques des dalles TRAFICLINE et TRAFICLINE VISIOFLOOR

Il s'agit de démontrer que ces dalles répondent aux attentes du marché tertiaire. Les points à souligner incluent :

- Classement au feu Bfl-s1, garantissant une bonne sécurité.
- Glissance R10, adapté aux environnements de travail.
- Facilité d'entretien et esthétique, répondant aux exigences des clients.
- Caractéristiques écologiques, attirant les entreprises soucieuses de l'environnement.

Ces éléments montrent que les dalles sont conformes aux besoins du secteur tertiaire.

1.3. Supports de communication pour le secteur tertiaire

Pour toucher le secteur tertiaire, plusieurs supports peuvent être envisagés :

- **Médias** : Publicités dans des revues professionnelles, participation à des salons spécialisés.
- **Hors médias** : Webinaires, newsletters, réseaux sociaux professionnels (LinkedIn).

Il est important de justifier le choix de ces supports en fonction de la cible et de la situation de l'entreprise, en mettant l'accent sur la nécessité d'une communication adaptée aux professionnels.

Deuxième partie : La réorganisation de la force commerciale

2.1. Nombre de technico-commerciaux à recruter

Pour déterminer le nombre de technico-commerciaux à recruter, il faut analyser les objectifs de chiffre d'affaires et le taux d'occupation des commerciaux actuels. Par exemple :

- Chiffre d'affaires actuel : 6 300 000 €.
- Objectif de parts de marché : 9 % en 2019.
- Calculer le chiffre d'affaires visé avec les clients tertiaires.
- Estimer le chiffre d'affaires par technico-commercial en fonction de l'occupation.

Une réponse détaillée doit inclure les calculs et justifications.

2.2. Comparaison des voies de recrutement

Il est demandé de comparer les différentes voies de recrutement. Les voies à analyser incluent :

- **Sites d'emploi** : Efficaces pour toucher un large public.
- **Réseaux sociaux** : Permettent un ciblage précis et un contact direct.
- **Pôle emploi** : Utile pour des profils variés, mais moins ciblé.

La réponse doit justifier le choix des voies les plus adaptées au contexte de TLM SYSTEMS.

2.3. Offre de recrutement type

Rédiger une offre de recrutement type pour les postes de technico-commerciaux doit inclure :

- **Titre du poste** : Technico-commercial.
- **Description** : Missions, compétences requises, qualifications.
- **Conditions** : Type de contrat, rémunération, lieu de travail.

Il est essentiel d'être clair et précis pour attirer les bons candidats.

3. Synthèse finale

Dans ce corrigé, les étudiants doivent veiller à :

- Structurer leurs réponses de manière claire et logique.
- Utiliser des éléments concrets et chiffrés pour justifier leurs propositions.
- Être attentifs aux attentes spécifiques de chaque question.

Les erreurs fréquentes incluent le manque de précisions dans les calculs ou les justifications, ainsi qu'une présentation désorganisée. Il est conseillé de toujours relire ses réponses avant de les soumettre.

Conseils méthodologiques

- Lire attentivement chaque question pour bien comprendre les attentes.
- Structurer vos réponses avec des titres et des sous-titres pour faciliter la lecture.
- Utiliser des exemples concrets et des données chiffrées pour étayer vos arguments.
- Réviser les annexes pour intégrer des éléments pertinents dans vos réponses.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.