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 :
formav.co/explorer

BTSA TECHNICO-COMMERCIAL • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Développement commercial

Session 2026 • Code sujet : **26-BTSA-TC-E7** • Durée : **30 minutes** • Coefficient : **3**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Développer l'activité commerciale de l'entreprise** (2 questions) — **Page 3**
2. **Opérationnaliser les orientations stratégiques** (2 questions) — **Page 5**
3. **Optimiser la relation fournisseurs** (2 questions) — **Page 6**
4. **Élaborer un plan de prospection clients** (2 questions) — **Page 8**
5. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) — **Page 10**

Sujet officiel (PDF) : https://btsatc.fr/assets/annales/btsa-tc/E7 - Développer une politique commerciale/2026/BTSA TC - E7 - Développer une politique commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

1. Développer l’activité commerciale de l’entreprise

À partir d’une situation professionnelle et des preuves de son dossier, le candidat analyse l’activité commerciale de l’entreprise et justifie les données retenues. Il présente le contexte commercial et interprète les résultats disponibles à l’aide d’au moins un indicateur pertinent.

Capacité C7.1

Question 1.1. Présentez le contexte commercial de la situation choisie : entreprise, offre, clientèle concernée, marché et principaux enjeux. Appuyez votre analyse sur des éléments précis de votre dossier.

Choisissez une situation professionnelle clairement délimitée. Présentez l’entreprise et son positionnement, puis décrivez l’offre et le segment de clientèle concernés. Situez le marché à partir d’éléments vérifiables du dossier : concurrence, évolution de la demande ou contraintes. Pour chaque point, associez une preuve précise et montrez en quoi elle éclaire l’enjeu commercial.

Élément	À présenter	Preuve à citer
Entreprise	Activité, zone, positionnement	[donnée du dossier]
Offre et clientèle	Produits ou services, segment, besoins	[observation ou document]
Marché	Demande, concurrence, opportunités ou contraintes	[indicateur ou source]
Enjeu	Ventes, fidélisation, marge ou développement	[objectif de la situation]

Terminez en reliant le contexte observé à l’objectif commercial poursuivi.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> [Entreprise] commercialise [offre] auprès de [clientèle] sur [marché] ; l’enjeu est [objectif], étayé par [preuve précise du dossier].

Question 1.2. Analysez les résultats commerciaux disponibles dans votre situation. Interprétez au moins un indicateur pertinent, par exemple l’évolution du chiffre d’affaires, des volumes vendus, de la marge ou de la satisfaction. Si vous calculez un taux d’évolution, explicitez la relation utilisée : (valeur finale - valeur initiale) / valeur initiale × 100.

Sélectionnez un indicateur directement lié à l’objectif de la situation et comparez des périodes ou des résultats comparables. Indiquez la source, les dates et le périmètre retenu. Pour un taux d’évolution, appliquez la formule du sujet en remplaçant les termes par les données du dossier. Interprétez ensuite le résultat et reliez-le à une décision ou à un ajustement commercial.

Indicateur	Calcul ou comparaison	Interprétation
Chiffre d’affaires	$\frac{CA_{final} - CA_{initial}}{CA_{initial}} \times 100$	[hausse ou baisse] et facteur explicatif
Volumes, marge ou satisfaction	Comparer les valeurs observées sur le même périmètre	Effet commercial et ajustement envisagé

Nuancez la conclusion si la saisonnalité, une promotion ou un changement de périmètre a pu influencer la comparaison.

✓ RÉPONSE À RETENIR

[Indicateur] évolue de [valeur initiale] à [valeur finale], soit [taux] % ; le résultat indique [interprétation] et conduit à [ajustement].

2. Opérationnaliser les orientations stratégiques

Le candidat explique, à partir d'une situation professionnelle de son dossier, comment une orientation commerciale a été traduite en actions concrètes. Il relie les analyses mobilisées aux actions, aux moyens, aux indicateurs de suivi et aux ajustements envisagés.

Capacité C7.2

Question 2.1. Identifiez l'orientation stratégique à laquelle se rattache votre situation. Présentez les éléments de marché, de veille ou d'analyse qui ont éclairé cette orientation et expliquez leur pertinence.

Je rattache ma situation à l'orientation stratégique suivante : **[orientation réellement retenue]**. Elle répond à **[enjeu commercial identifié]** et vise **[objectif de l'entreprise]**.

- **Analyse mobilisée :** [données de vente, retours clients, évolution de la demande ou observation des concurrents].
- **Veille :** [sources effectivement consultées].
- **Pertinence :** ces éléments montrent [besoin ou opportunité] et justifient le choix au regard des moyens et des objectifs de l'entreprise.

Je m'appuie sur des faits précis de mon dossier et distingue les constats de marché de la décision stratégique.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Orientation : [choix du dossier], justifiée par [constat vérifiable] et cohérente avec l'objectif commercial de l'entreprise.

Question 2.2. Décrivez les actions commerciales ou marketing mises en œuvre, les moyens mobilisés et les indicateurs de suivi retenus. Justifiez la cohérence entre les objectifs poursuivis et les actions réalisées, puis indiquez les ajustements apportés ou qui seraient nécessaires.

1. **Objectif :** préciser le résultat visé dans la situation présentée.
2. **Actions et moyens :** décrire les actions réellement menées, leur calendrier, les personnes mobilisées, le budget et les supports utilisés.
3. **Suivi :** retenir des indicateurs liés à l'objectif, par exemple les contacts réalisés, le taux de transformation, le chiffre d'affaires ou les retours clients.
4. **Ajustements :** comparer les résultats aux objectifs et indiquer les corrections appliquées ou envisagées, comme modifier la cible, le message ou le canal.

La cohérence se démontre en reliant chaque action à un objectif et chaque indicateur à l'évaluation de ses résultats.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Actions cohérentes avec l'objectif, évaluées par des indicateurs adaptés et ajustées selon les résultats observés.

3. Optimiser la relation fournisseurs

Le candidat mobilise une situation professionnelle pour examiner la contribution de la relation fournisseurs à l'activité commerciale de l'entreprise. Il expose les critères de choix et de suivi, puis analyse les échanges, les engagements, la gestion d'un aléa ou les améliorations et leurs effets sur l'offre ou le service au client.

Capacité C7.3

Question 3.1. Présentez les besoins de l'entreprise et les critères utilisés pour sélectionner, évaluer ou suivre un fournisseur dans la situation choisie. Expliquez la manière dont ces critères répondent aux exigences commerciales et opérationnelles de l'entreprise.

À relier aux besoins réellement présentés dans le dossier, les critères peuvent être comparés ainsi :

Besoin de l'entreprise	Critère et preuve à mobiliser	Effet attendu
Recevoir un produit conforme	Qualité, conformité ; fiche technique et contrôle à réception	Préserver la qualité de l'offre
Maîtriser le coût d'achat	Prix et conditions ; devis, remises, paiement	Protéger la marge
Disposer des produits à temps	Disponibilité et délais ; dates promises et livraisons constatées	Limiter ruptures et retards clients
Réagir aux demandes ou incidents	Fiabilité et réactivité ; échanges et résolution des litiges	Maintenir le service rendu

Présentez les critères effectivement utilisés dans votre situation et appuyez-les sur une preuve du dossier. Le choix vise un équilibre entre coût, qualité et continuité d'approvisionnement, selon les priorités de l'entreprise.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Critères à justifier par les preuves du dossier : conformité, coût, disponibilité, respect des délais et qualité de service.

Question 3.2. Analysez la relation avec le ou les fournisseurs concernés : échanges d'informations, négociation, suivi des engagements, gestion d'un aléa ou recherche d'amélioration. Justifiez les solutions retenues et leurs effets sur la qualité de l'offre ou le service rendu au client.

Analysez les échanges et les engagements réellement observés dans votre situation, puis montrez leurs effets sur l'approvisionnement et le client.

1. Préciser les informations échangées et les conditions négociées, en citant une preuve du dossier.
2. Indiquer comment les commandes, délais et conformités sont suivis, et relever tout écart constaté.
3. Si un aléa est présenté, expliquer la solution convenue avec le fournisseur et la manière dont le client a été informé ; sinon, décrire l'amélioration recherchée.
4. Évaluer le résultat et proposer un suivi pour vérifier que l'engagement est tenu lors des échanges suivants.

Justifiez la solution retenue par son effet concret : limiter une rupture, maintenir la conformité ou fiabiliser le délai annoncé au client.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Une relation suivie et documentée aide à tenir les engagements d’approvisionnement et à préserver la qualité du service client.

4. Élaborer un plan de prospection clients

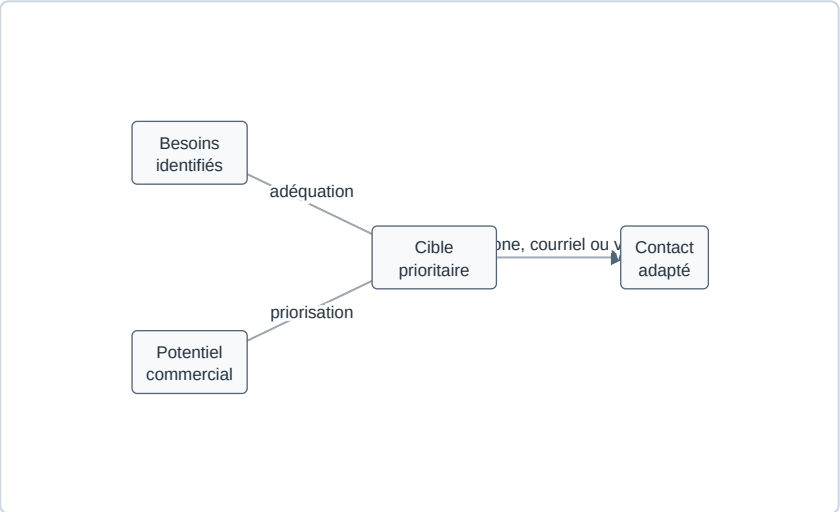
Le candidat présente une démarche de prospection issue de son expérience professionnelle ou d'une situation commerciale documentée dans son dossier. Il définit la cible, les objectifs et les moyens de contact, puis organise les étapes et précise comment évaluer les résultats et exploiter les données recueillies.

Capacité C7.4

Question 4.1. Définissez la cible de prospection et justifiez sa sélection à partir des besoins, du potentiel commercial et des informations disponibles dans votre situation. Présentez les objectifs de prospection et les moyens de contact adaptés.

À partir de la situation de mon dossier, je définis la cible par son profil, sa localisation et ses besoins. Je justifie le choix en croisant les besoins repérés, le potentiel commercial et les informations disponibles (fichier prospects, historique d'achats, demandes reçues ou veille). Je distingue les prospects prioritaires selon l'adéquation à l'offre et la possibilité de les servir. Je fixe des objectifs mesurables sur une période donnée, par exemple obtenir des contacts qualifiés, des rendez-vous, des devis ou des commandes, avec des volumes cohérents avec les résultats antérieurs. Je choisis le téléphone, le courriel ou la visite selon le profil et le besoin du prospect.

Sélection et approche de la cible



La sélection croise besoins et potentiel, puis détermine le canal de contact.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Cible priorisée selon les besoins, le potentiel et les données disponibles ; objectifs mesurables et canal de contact adaptés à chaque prospect.

Question 4.2. Proposez ou analysez les étapes du plan de prospection : préparation, prise de contact, suivi et relance. Indiquez les indicateurs permettant d'évaluer les résultats et expliquez comment les données recueillies peuvent contribuer à la fidélisation et à l'amélioration de l'action commerciale.

1. **Préparer :** qualifier et classer les prospects, vérifier leurs coordonnées et adapter l'offre et l'argumentaire.
2. **Prendre contact :** présenter la proposition par le canal retenu et recueillir besoins, objections et échéance de décision.

3. **Suivre et relancer :** enregistrer les échanges dans le fichier ou le CRM, transmettre les éléments convenus et programmer une relance adaptée.
4. **Évaluer :** suivre les contacts réalisés, les réponses, les rendez-vous, les devis, les ventes et les coûts associés. Comparer les résultats aux objectifs.

Les retours permettent d'ajuster les cibles, les messages et les canaux. Enregistrer les besoins, préférences et échéances aide à personnaliser les échanges, à assurer un suivi régulier et à fidéliser les clients.

Étapes du plan de prospection

Préparation	Qualifier les contacts et préparer l'offre
Prise de contact	Présenter l'offre et recueillir le besoin
Suivi et relance	Enregistrer les échanges et programmer la relance
Évaluation	Comparer réponses, rendez-vous et ventes aux objectifs

Le suivi des étapes et des résultats alimente la fidélisation et l'amélioration de la prospection.

✓ RÉPONSE À RETENIR

Préparer, contacter, suivre et relancer ; mesurer les résultats et exploiter les informations recueillies pour ajuster la prospection et fidéliser.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2026)

Bilan de l'épreuve : L'épreuve orale E7 de développement commercial du BTSA Technico-commercial, session 2026, porte le code 26-BTSA-TC-E7. D'une durée de 30 minutes et affectée du coefficient 3, elle s'appuie sur le dossier d'expériences professionnelles du candidat. Les quatre capacités évaluées concernent l'analyse commerciale, la mise en œuvre stratégique, la relation fournisseurs et la prospection clients.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- Le taux d'évolution se calcule ainsi : (valeur finale - valeur initiale) / valeur initiale × 100.
- L'analyse commerciale relie le contexte de l'entreprise, son marché, sa clientèle, ses enjeux et des résultats mesurables.
- Une orientation stratégique se traduit en actions cohérentes avec les objectifs, des moyens adaptés, des indicateurs et des ajustements.
- Un plan de prospection précise la cible, les objectifs, les moyens de contact, le suivi, les relances et l'évaluation des résultats.

Points de vigilance & attentes du jury

- Appuyez chaque présentation sur des éléments précis et des preuves issus du dossier professionnel.
- Interprétez les indicateurs retenus et explicitez la formule si vous présentez un taux d'évolution.
- Reliez les actions commerciales à l'orientation stratégique, aux objectifs et aux indicateurs de suivi.
- Justifiez les choix concernant les fournisseurs et la prospection, et expliquez leurs effets sur l'offre ou le client.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment calculer et présenter un taux d'évolution des résultats commerciaux ?

Soustrayez la valeur initiale de la valeur finale, divisez le résultat par la valeur initiale, puis multipliez par 100. Présentez les valeurs utilisées, le résultat en pourcentage et son interprétation commerciale.

Q : Que faut-il expliquer pour montrer qu'une action commerciale met en œuvre une stratégie ?

Identifiez l'orientation stratégique, puis reliez-la aux éléments de marché ou de veille, aux objectifs, aux actions réalisées et aux moyens mobilisés. Présentez les indicateurs de suivi ainsi que les ajustements apportés ou envisagés.

Q : Comment organiser les 30 minutes de cette épreuve orale ?

Le sujet fixe une durée de 30 minutes et prévoit une présentation fondée sur le dossier, suivie de questions du jury. Préparez des situations permettant d'illustrer les quatre capacités et appuyez votre exposé sur des preuves concrètes.

Q : Quels éléments le jury attend-il pour évaluer les quatre capacités du bloc 7 ?

Le barème répartit 20 points entre quatre parties de 5 points, chacune divisée en deux questions de 2,5 points. Étayez l'analyse, les choix, les résultats et les ajustements par des éléments de preuve issus du dossier.

Sujet officiel associé (PDF) : https://btsatc.fr/assets/annales/btsa-tc/E7 - Développer une politique commerciale/2026/BTSA TC - E7 - Développer une politique commerciale - Session 2026 - 1-Sujet.pdf

Ressources BTSA Technico-Commercial : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

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.