



Filière métier

Commerce - Vente - Immobilier

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Sur 2 ans

CERTIFIÉ PAR

STATUT

CONTRAT D'APPRENTISSAGE : de 15 à 29 ans (*1)

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION : à partir de 16 ans (*2)

RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 semaine en CFA / 1 semaine entreprise

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le ou la titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques est capable de :

- Conseiller et vendre des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques
- Au sein d'une équipe commerciale, de prospecter pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité
- Identifier et analyser les besoins de son client
- Élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives.
- Prendre en compte les préoccupations sociétales et environnementales
- Maîtriser et utiliser de façon pertinente les outils numériques
- Implanter, diffuser et enrichir les outils numériques de l'entreprise

POURSUITES D'ÉTUDES

- Licences Professionnelles
- Bachelors, ...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

- Technico-commercial-e sénior
- Responsable d'affaires
- Gestionnaire de secteur
- Ingénieur-e technico-commercial-e
- ...

CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement commercial

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client

Enseignement technologique :

- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale
- Culture générale et expression
- Communiquer à l'écrit à l'oral en langue étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

LIEU D'EXERCICE DE L'ACTIVITÉ

Toute entreprise du secteur industriel ayant pour activité principale la vente de biens et/ou de services auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.

MISSIONS SUSCEPTIBLES D'ÊTRE CONFIÉES À L'APPRENTI-E PAR L'ENTREPRISE

Activité 1 Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

Activité 2 Manager l'activité technico-commerciale

- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Evaluer la performance commerciale

Activité 3 Développer la clientèle et la relation client

- Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- Participer à la définition et à l'évaluation de l'offre
- Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles
- Créer et développer une relation client durable

Activité 4 Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur ou d'un segment cible
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

Certifié par

le Ministère chargé de l'enseignement supérieur

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un Baccalauréat général, technologique, professionnel tertiaire ou industrie.

Prérequis exigés

Aucun

Aptitudes souhaitées

Sens commercial, qualités relationnelles, appétence technologique et des outils numériques, goût du challenge, capacité d'adaptation, disponibilité, aptitude au travail en équipe, forte motivation individuelle, rigueur, capacité d'écoute.

Contre-indication médicale

Aucune

CALENDRIER

Entrée possible de septembre à décembre. Nous consulter pour les prochaines dates de session.

DURÉE

700 heures / an

TARIF

- 1/ en alternance : coût de la formation pris en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.
2/ financement personnel : nous contacter.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique
Présentiel – Distanciel

ÉVALUATION

Examen blanc – Mises en situation – Mémoire/soutenance – Examen final ponctuel

HANDICAP

- Site accessible aux Personnes à Mobilité Réduite.
- Accès à la formation et adaptation : contacter le référent handicap sur mission.handicap@fdme91.fr

MODALITÉS D'OBTENTION

- Diplôme accessible sous forme globale pour les candidats issus de la voie de l'apprentissage.
- Diplôme accessible sous forme progressive par capitalisation de blocs de compétences pour les candidats individuels ou issus de la formation professionnelle et de la VAE.

PRÉINSCRIPTION en ligne ICI

INFOS FILIÈRE TERTIAIRE DU SITE D'ÉVRY-COURCOURONNES : 01 60 79 75 51 - tertiaire.e@fdme91.fr

PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet www.facmetiers91.fr

Délais d'accès de 3 semaines entre la préinscription et l'admission de la candidature

