



Mise à jour le 10/12/2025

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 prospection 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 senior
- 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](mailto: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](mailto:tertiaire.e@fdme91.fr)**

## PROCESSUS D'INSCRIPTION À LA FDME

Inscription depuis le site internet [www.facmetiers91.fr](http://www.facmetiers91.fr)

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

