



Mis à jour en janvier 2024

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

EX TECHNICO COMMERCIAL · E

**SUR
2 ANS**
1 SEMAINE CFA
1 SEMAINE
ENTREPRISE



Certifié par le
Ministère chargé de
l'enseignement supérieur

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

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licences Professionnelles
- Bachelors
- ...

ÉVOLUTIONS PROFESSIONNELLES

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

CONDITIONS D'ADMISSION

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

Prérequis exigés :

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.

CONTRAT

APPRENTISSAGE



Être âgé-e
de 16 à 29 ans

PROFESSIONNALISATION



demandeur
d'emploi à partir
de 26 ans

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.

www.facmetiers91.fr

Crédit photo ©Freepik/Pressfoto



CONTENU DE 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.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance de théorie et de pratique

- Présentiel
- Distanciel

ÉVALUATION

- Contrôle continu
- Examen blanc
- Contrôle en Cours de Formation
- Mises en situation
- Mémoire / soutenance
- Positionnement
- Examen final ponctuel

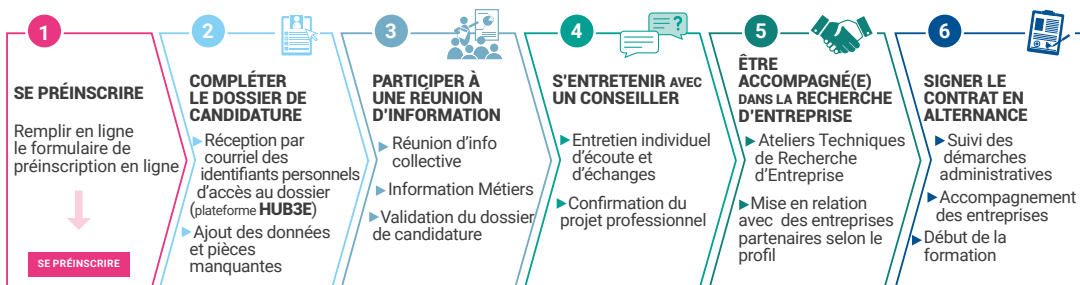
HANDICAP

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.

Inscription sur www.facmetiers91.fr



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