



# BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques

Niveau 5 - RNCP35801 - Code diplôme : 32031216

Mise à jour le 19.03.2024



Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié. Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles. Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective

## Pré-requis

- › Être titulaire d'un diplôme de niveau 4, Bac ou équivalent
- › Être médicalement apte à l'exercice du métier

## Contenu de la formation

Domaine professionnel :

- › Négociation commerciale
- › Management
- › Développement commercial
- › Techniques de commercialisation

Domaine général :

- › Culture Générale et Expression
- › Langue Vivante Etrangère : Anglais

## Nos + formations



- › Préparation à l'habilitation électrique
- › Sauveteur Secouriste du Travail (SST) / Prévention des Risques Liés à l'Activité Physique (PRAP)
- › Formation échafaudage R408-R457 / Travail en hauteur
- › Formation interactive personnalisée
- › Section à effectif réduit (16 apprentis maxi.)
- › Equipement et outillages des ateliers récents et novateurs
- › Aide au permis de conduire
- › Kit de 1<sup>er</sup> équipement pour les apprentis

## Objectifs généraux de la formation

La formation vise la validation des blocs de compétences listés ci-dessous :

### BLOC 1 : CONCEVOIR ET NÉGOCIER DES 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

### BLOC 2 : MANAGER L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE

- › Recruter et former des collaborateurs
- › Animer un réseau
- › Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- › Évaluer la performance commerciale

### BLOC 3 : DÉVELOPPER LA CLIENTÈLE ET LA RELATION CLIENT

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

### BLOC 4 : METTRE EN ŒUVRE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE

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

## Modalités Pédagogiques et Moyens

### Méthodes Pédagogiques

La formation combine

- › Des retours d'expérience, des travaux collaboratifs, des apports théoriques
- › Des mises en situation pratique en atelier

### Outils et Moyens Techniques

- › Salles de formation équipées de PC, de vidéos projecteurs et de tableaux interactifs
- › Plateaux techniques
- › Centre de ressources et d'aide à la formation (CRAF)

### Moyens Humains

- › Formateurs d'Enseignements Professionnels et Généraux

### Modalités de suivi de l'exécution

- › Suivi des présences et Certificat de réalisation
- › Livret d'apprentissage dématérialisé
- › Visites en entreprise et entretiens avec les maîtres d'apprentissage



## Modalités d'évaluation

Evaluation formative tout au long de la formation : questionnaires, études de cas, réalisations pratiques

Evaluation certificative conforme aux modalités de l'organisme certificateur :

- › Apprentis : Contrôle en Cours de Formation ou épreuves ponctuelles
- › Stagiaires de la formation professionnelle continue : épreuves ponctuelles

## Publics concernés

Formation accessible par la voie de l'apprentissage pour :

- › Jeunes âgés de 16 à 29 ans révolus au début de la formation.
- › Travailleurs handicapés
- › Sportifs de haut niveau,
- › Personnes ayant un projet de création ou reprise d'entreprise nécessitant le diplôme ou le titre.

Formation accessible par la voie d'autres dispositifs :

(Contrat de professionnalisation, Compte Personnel de Formation, Période de professionnalisation, ...)

- › Salariés
- › Demandeurs d'emploi,
- › Bénéficiaires de minima sociaux.

En fonction du dispositif utilisé, l'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat et/ou d'une convention signée par toutes les parties prenantes et sous réserve de place disponible à la réception du contrat.

## Modalités & Délais d'accès

- › Pré-inscription (possible sur [btpcfa-na.fr](http://btpcfa-na.fr))
- › Dépôt du dossier de candidature
- › Entretien de validation du projet professionnel avec un conseiller BTP CFA réalisé dans un délai d'1 à 4 semaines
- › Signature du contrat de travail
- › Délai d'entrée en formation en fonction du calendrier

NB: Pour le public éligible au contrat d'apprentissage et toujours à la recherche d'un employeur, l'entrée en formation est possible sans contrat d'apprentissage signé pour une durée maximale de 3 mois. L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage et sous réserve de place disponible à la réception du contrat.

## Accessibilité aux personnes handicapées

Nos sites sont adaptés aux personnes à mobilité réduite. Vous pouvez faire appel à nos référents handicaps afin de vous aider à finaliser votre projet professionnel. Le contact des référents est disponible sur la page «contact» de notre site internet : [btpcfa-na.fr](http://btpcfa-na.fr)



### Organisation de la formation :

alternance : 2 semaines au CFA (12 semaines/an) 2 semaines en entreprise



### Période d'entrée en formation

Standard : septembre à novembre en fonction des places disponibles  
Nous contacter pour étudier les possibilités d'entrée en cours d'année.



### Durée de la formation

Standard : 2 ans (1400 heures de formation au CFA).



### Métiers visés :

- › Technico-Commercial
- › Attaché Commercial
- › Commercial itinérant/Sédentaire
- › Chargé d'affaires
- › Acheteur
- › Chef des ventes
- › Chef de secteur
- › Ingénieur Technico-Commercial



### Coût de formation

- › Contrat d'apprentissage : Coût de formation pris en charge par l'OPCO lié à l'entreprise d'accueil
- › Autres dispositifs : Application des «Niveaux de Prises En charge» établis par France Compétences.

## Lieu(x) de formation & Contact(s)

### > BTP CFA 19 - TULLE

Emmanuelle CHABANNE

06 45 27 90 55

emmanuelle.chabanne@construction-limousin.fr



CANDIDATE ICI !



**ENSEMBLE,  
CONSTRUISONS TON AVENIR**



**btpcfa-na.fr**