

BTS.

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Construisez **votre Futur**

Diplôme d'État

Le titulaire du **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques** conseille et vend des solutions (produits et services associés) nécessitant la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte afin de développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Il identifie et analyse les besoins de ses clients et les accompagne dans la formulation de leurs 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 également en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

CARRIÈRES VISÉES

- Technico-commercial
- Attaché commercial, Attaché technico-commercial
- Commercial sédentaire
- Commercial itinérant
- Vendeur comptoir, Vendeur négociateur
- Conseiller commercial, conseiller technico-commercial
- Chargé d'affaires

Formation en
ALTERNANCE

Contrat d'Apprentissage / Professionnalisation

CONDITIONS D'ACCÈS

Diplôme :

Candidatstitulaires d'un diplôme ou titre de niveau 4 (Baccalauréat ou équivalent).

Sur Parcoursup® (selon calendrier)

Parcoursup est une marque déposée propriété de l'état français



Qualités requises :

- Bonne culture générale
- Sens de la polyvalence
- Esprit d'équipe
- Goût pour la négociation
- Capacité à gérer des dossiers multiples
- Intérêt pour les domaines techniques

Admission sur analyse du dossier scolaire, entretien individuel de motivation, réponse sous 48 heures après entretien

ÉVALUATION

- Évaluations au fil de la formation
- Assiduité
- Examen final

Remarque : cette formation permet de valider des blocs de compétences séparément

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR

- Communiquer et négocier avec les clients
- Exploiter et partager les informations
- Organiser et planifier l'activité
- Mettre en œuvre la politique commerciale

VALIDATION

Le **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques** est un diplôme d'état

Durée : 1350 heures

Code RNCP 35801

Conformité LMD (Licence / Master / Doctorat) :

Validation de 60 crédits ECTS par année

POURSUITE D'ÉTUDES

À l'issue de ses études en BTS, le diplômé peut intégrer immédiatement la vie active. Il a également la possibilité d'opter pour une poursuite d'études de niveau 6. Au sein de l'IEF, de nombreuses possibilités sont offertes

FILIÈRE MARKETING, COMMUNICATION & DIGITALE

- **Bachelor Responsable de la Performance Commerciale et du Marketing Digital**
- **Bachelor Community Manager**

FILIÈRE RESSOURCES HUMAINES

- **Bachelor Gestion des Ressources Humaines**

Le terme «Bachelor» indique un niveau d'études Bac+3 (niveau 6) et non un diplôme conférant un grade universitaire. Ces formations sont validées par des titres certifiés de niveau 6, inscrits au RNCP.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

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

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

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 évènementielles
- Créer et développer une relation client durable

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

*Programme pédagogique détaillé sur demande
Aucune équivalence ni passerelle*

MATIÈRES GÉNÉRALES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

APPRÉHENDER ET RÉALISER UN MESSAGE ÉCRIT

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE 1

- Compréhension de documents écrits
- Productions écrites
- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE.

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

DÉROULEMENT DU CYCLE D'ÉTUDE

La formation se déroule en **alternance**. Les cours en présentiel à l'IEF (exercices pratiques, études de cas, travaux en groupes...) alternent avec une activité professionnelle en entreprise : **2 jours à l'IEF / 3 jours en entreprise**.

Votre formation est totalement prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO).

Il existe deux types de contrats :

1. APPRENTISSAGE
2. CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

AGENDA PÉDAGOGIQUE

Programme sur 2 années, de septembre Année N à juin Année N+2

Planning de formation : nous consulter. **Inscription** : dès janvier

Rentrée : septembre

CONTACT



15 Avenue de l'Europe, 67300 Schiltigheim



ief@institutformation.org



03 88 45 31 05



www.institutformation.org



@IEFStrasbourg



Institut Européen de Formation



@ief_strasbourg



@ief_strasbourg



Institut Européen de Formation



Pour toute question concernant le parcours d'un apprenant en situation de handicap, veuillez contacter notre référent handicap :
referent-handicap@institutformation.org