RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
*Liberté Égalité Fraternité*

GRETA CFA
*La référence formation*

Formation en alternance

CPF Projet de transition professionnel

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Formation éligible aux CPF

# BTS
# Conseil et Commercialisation de solutions techniques

# BTS

# CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

## Objectifs

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.
- Identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes.
- Elabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation
- Prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales
- Est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques.
- Développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.
- Assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs
- Anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié.
- Participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective

## Compétences du métier

À l'issue de la formation, le commercial titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques est en mesure de :

- Concevoir et négocier des solutions technico -commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale
- Appréhender et réaliser un message écrit

## Contenu de la formation

### > 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

***Formation sur-mesure qui tient compte de votre niveau et de vos préférences d'apprentissage***

***Accompagnement personnalisé tout au long du parcours***

**> 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 évènementielles
- 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

## Méthodes et outils

- Un accueil personnalisé : entretien, tests de positionnement gratuits
- Une offre de formation modulaire permettant de composer un parcours de formation à la carte
- Des supports pédagogiques accessibles en auto-formation
- Un accompagnement et un suivi pédagogique personnalisés

## Public

Particulier, salarié.e en contrat d'alternance ou en projet de transition professionnelle

## Pré-requis

Avoir un BAC (STI 2D - SSI - STMG) ou un BAC PROFESSIONNEL particulièrement en maintenance nautique, électricité, électronique, maintenance des véhicules ou bois et matériaux dérivés et associés, chaudronnerie

## Modalités d'évaluation

Évaluations par contrôle en cours de formation (CCF)

## Validation - Niveau de sortie

Diplôme de l'Éducation Nationale, le **BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques** (niveau 5 / Bac+2)

**LIEU DE FORMATION**

**GRETA-CFA Vendée**
Site du Lycée Eric Tabarly
Les Sables d'Olonne

Accessible aux personnes à mobilité réduite

85

# BTS

## *CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES*

## Dates de session

***Du 4 septembre 2023 au 29 août 2025***

## Suites de parcours

Insertion Professionnelle

Licence 3 Eco-Gestion

Licence Professionnelle commerce

Ecole Supérieure de Commerce

## Conditions d'inscriptions

> Etude sur dossier

> Entretien de motivation

> Tests de positionnement

Inscription sur **ParcourSup** pour les étudiants

## Financement

Contrat d'alternance

Projet de Transition Professionnelle

## Durée de la formation

Alternance : maximum 1351 heures en centre, 1 semaine de cours pour 1 à 2 semaines en entreprise

Formation continue : maximum en centre 700 heures, maximum en entreprise 315 heures

## CONTACT

**Mme Marine LEGENTIL**

**Coordinatrice**

06.12.04.56.24

marine.legentil@ac-nantes.fr

**GRETA-CFA Vendée**

*SIRET : 198 500 282 00035*

*N° d'enregistrement : 52850232185*