

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES OPTION : PRODUITS DE LA MODE

Informations pratiques

UFA Lycée Albert de Mun

2, rue d'olivier
75007 Paris

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

contact@albertdemun.net
01 43 06 33 09

Accessibilité



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'invalidité et/ou contre-indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez, notre référent handicap : contact@cerfal.fr

Tarifs

Formation gratuite pour l'apprenti (prise en charge par le coût contrat). L'apprenti est rémunéré selon son âge et son niveau de formation.

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions technique, option Produits de la mode, conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques dans un environnement BtoB spécialisés dans les produits de la mode. De la prospection, en passant par la négociation jusqu'à la vente finale, il est présent sur l'ensemble du processus de vente.

Le titulaire du diplôme doit être capable de :

- assurer la prospection et le développement de clientèle,
- identifier le besoin du client et l'aider à formuler ses attentes,
- élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière,
- assurer l'interface entre son entreprise, son client et ses fournisseurs,
- maîtriser l'utilisation pertinente des outils numériques (cross-canal).

Caractéristiques de la formation

Enseignements professionnels :

U4/Bloc 1 Conception et négociation de solutions technico-commerciales
U5/Bloc 2 Management de l'activité technico-commerciale
U61/Bloc 3 Développement de clientèle et de la relation clients
U62/Bloc 4 Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale dédiée aux produits de la mode

Enseignements généraux :

U1 Culture générale et expression française
U3 Culture économique, juridique et managériale
U21/U22 Anglais oral et écrit
UF1 Langue vivante 2 facultative

Méthodes mobilisées

Les cours sont dispensés en présentiel dans les salles adaptées : laboratoire de langue, outils et logiciels informatiques de spécialité.

Modalités d'évaluation

Contrôle des connaissances régulier en cours et en entreprise.
Evaluation d'examen en contrôle ponctuel final.

Métiers et lieux d'activités

Débouchés professionnels :

Vendeur négociateur itinérant ou sédentaire, puis chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte, responsable commercial, chargé d'affaires, négociateur industriel.

Secteurs d'activités :

Entreprise de prêt-à-porter, maroquinerie, bijouterie, textile d'ameublement...

Conditions d'admission et pré-requis

Être titulaire d'un Bac ou Bac pro
Avoir un fort intérêt pour le secteur de la mode et un bon niveau d'anglais
Sélection des candidats sur dossier
Tests de positionnement / Entretien individuel

Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

Pré-requis et procédure Parcoursup.

Rentrée

Début **septembre**.

Durée

Contrat d'apprentissage de **1 an**.

Rythme de l'alternance

2 jours en formation/3 jours en entreprise.

Suite de parcours post diplôme

Insertion professionnelle
Écoles de commerce
Licences pro et Bachelors
Licences universitaires

Équivalence ECTS

120 ECTS