

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Informations pratiques

UFA La Salle Saint-Nicolas

19, rue Victor Hugo
92130 Issy-les-Moulineaux

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

campus@st-nicolas.org
01 71 16 22 07

UFA Lycée Carcado-Saisseval

121, boulevard Raspail
CS 10622
75006 Paris

Pour tout renseignement, vous pouvez contacter :

ufa@carcado-saisseval.com
01 45 48 43 46

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

Ce BTS forme des conseillers-vendeurs de produits et services associés nécessitant la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Au sein d'une équipe commerciale, 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).

Le programme reflète la double compétence de l'activité professionnelle : technique et commerciale.

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

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 industrielle prestataire de services pour professionnels ou de négoce de biens et services : matériel d'emballage et conditionnement, matériel automobile, textiles techniques produits d'aménagement et de finition, matériel électrique, fournitures et équipement pour les solutions énergétiques.

Conditions d'admission et pré-requis

Être titulaire du Bac, de préférence STG ou STI pour les connaissances préalables en marketing et industrielles.
Sélection de candidats sur dossier
Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance
Pré-requis et procédure Parcoursup.

Rentrée

Début **septembre**.

Durée

Contrat d'apprentissage de **2 ans**.

Rythme de l'alternance

2 jours en formation/3 jours en entreprise :

UFA La Salle Saint-Nicolas

1 semaine /1 semaine, 37 semaines de cours sur 2 ans : UFA Carcado-Saisseval

Suite de parcours post diplôme

Écoles de commerce
Licences pro ou Bachelors (spécialités commerce international ou management des activités commerciales)
Études supérieures spécialisées
Universités

Équivalence ECTS

120 ECTS