

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EURIDIS BUSINESS SCHOOL
Mélina COUTY
07.61.74.75.58
m.couty@euridis.net

Accès à la formation**Publics visés :**

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Tests
Concours
Entretien
Épreuves écrites
Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

"Entretien de positionnement pour accompagner le candidat à définir le projet professionnel et découvrir ses motivations métiers. Analyse du dossier parcoursup pour les candidats jusqu'à 25 ans incluant la lettre de motivations."

Prérequis pédagogiques :

"Formation accessible Post-Bac - Capacités relationnelles et potentiel commercial - intérêt pour la technique - Capacités intellectuelles et rédactionnelles - Motivation "

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

"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 s - 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 Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. "

Contenu et modalités d'organisation

"Enseignements généraux : - Culture générale et expression - Anglais - Culture juridique économique et managériale Enseignements professionnels : - 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"

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Individualisé**

Validation(s) Visée(s)

BTS conseil et commercialisation de solutions techniques - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?**Suite de parcours**

Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur CCST Technico commercial peut intégrer le Bachelor vente et négociation commerciale en alternance qui est une formation d'un an qui lui permettra de maîtriser la vente des solutions à fortes valeurs ajoutées. Bachelor vente et négociation commerciale en alternance Autre formation BAC+3 disponible : Bachelor Marketing Digital en alternance ou Bachelor Commerce International

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00253203	du 29/08/2022 au 30/08/2024	BORDEAUX (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	 
00323461	du 29/08/2023 au 29/08/2025	BORDEAUX (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	
00394962	du 26/08/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	

00520740

du 25/08/2025 au
30/06/2027

Bordeaux (33)

EURIDIS BUSINESS
SCHOOL

Non
éligible

