

**Financement**

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

**Organisme responsable et contact**

CFA ACADEMIQUE DE POITIERS  
CFA Académique de Poitiers  
05.49.39.62.22  
cfa.acad@ac-poitiers.fr

**Accès à la formation****Publics visés :**

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

**Sélection :**

Dossier

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

**Conditions d'accès :**

\* Avoir entre 16 et 29 ans révolus

**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

**Objectif de la formation**

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques forme aux compétences commerciales et technique (savoirs et savoir-faire techniques). Son activité consiste à conseiller et à vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients. Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Le programme du BTS reflète la double compétence du diplôme. Un module d'approfondissement a pour objectif de favoriser l'insertion professionnelle des étudiants et/ou la poursuite d'études en permettant l'acquisition de compétences spécifiques à un domaine propres au bassin d'emploi local ou à une activité professionnelle particulière proposé par l'établissement. Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale. Il peut travailler dans les domaines suivants : produits d'aménagement et de finition ; matériel électrique ; fournitures et équipement pour les solutions énergétiques ; matériel d'emballage ; textiles techniques ... Il débute en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire ou vendeur négociateur. Après quelques années d'expérience il peut accéder à des emplois de responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte...

**Contenu et modalités d'organisation**

Vendre de solutions technico-commerciales. Développer des clientèles. Gérer l'information technique et commerciale.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

**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

**Non renseigné**

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00337624</b>	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Royan (17)	CFA ACADEMIQUE DE POITIERS		Non éligible	
<b>00260346</b>	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Niort (79)	CFA ACADEMIQUE DE POITIERS		Non éligible	
<b>00337623</b>	du 01/09/2023 au 30/06/2025	ROYAN (17)	LYCÉE PROFESSIONNEL DE L'ATLANTIQUE		Non éligible	
<b>00333231</b>	du 01/09/2023 au 30/06/2025	Niort (79)	LYCEE PROFESSIONNEL PAUL GUERIN		Non éligible	

00395533

du 01/09/2024 au  
30/06/2026

Royan (17)

LYCÉE  
PROFESSIONNEL  
DE L'ATLANTIQUE

Non  
éligible



00534582

du 01/09/2025 au  
30/06/2027

Royan (17)

LYCÉE  
PROFESSIONNEL  
DE L'ATLANTIQUE

Non  
éligible

