

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

| | |
|---|---|
| <p>Financement</p> <p>Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif</p> <p>Organisme responsable et contact</p> <p>CFA ACADEMIQUE DU LIMOUSIN Olivier AUROY 05.55.11.43.76 cfaacademiqueulimousin@ac-limoges.fr</p> <p>Accès à la formation</p> <p>Publics visés :</p> <p>Demandeur d'emploi Jeune de moins de 26 ans Personne handicapée Salarié(e) Actif(ve) non salarié(e)</p> <p>Sélection :</p> <p>Entretien</p> <p>Niveau d'entrée requis :</p> <p>Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)</p> <p>Conditions d'accès :</p> <p>Avoir entre 15 et 29 ans révolus Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur Être en possession d'une carte d'identité ou d'un titre de séjour autorisant à travailler</p> <p>Prérequis pédagogiques :</p> <p>Après un Bac général, STI2D ou STMG</p> <p>Contrat de professionnalisation possible ?</p> <p>Non</p> | <p>Objectif de la formation</p> <p>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 proposée par l'établissement.</p> <p>Contenu et modalités d'organisation</p> <p>DOMAINE GÉNÉRAL Culture générale et expression Langue vivante étrangère – Anglais DOMAINE PROFESSIONNEL Culture économique, juridique et managériale Conception et négociation de solutions technico-commerciales Management de l'activité technico-commerciale Développement de clientèle et de la relation client Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciales</p> <p>Commentaires sur la durée hedmomadaire Parcours de formation personnalisable ?</p> <p>Oui 2 ans avec possibilité d'adaptation de la durée du contrat Type de parcours Mixte</p> <p>Validation(s) Visée(s)</p> <p>BTS conseil et commercialisation de solutions techniques - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)</p> <p>Et après ?</p> <p>Suite de parcours Licence professionnelle École de commerce Insertion professionnelle</p> |
|---|---|

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|--------------|-----------------------------|-------------------------|-----------------------------------|---------------|-----|-----------|
| 00311915 | du 01/09/2022 au 30/06/2024 | Brive-la-Gaillarde (19) | CFA ACADEMIQUE DU LIMOUSIN | Non éligible | | |
| 00334815 | du 01/09/2023 au 30/06/2025 | Brive-la-Gaillarde (19) | LYCÉE GEORGES CABANIS | Non éligible | | |
| 00369494 | du 01/09/2023 au 30/06/2025 | Limoges (87) | LYCEE POLYVALENT TURGOT | Non éligible | | |
| 00394423 | du 01/09/2024 au 30/06/2026 | Brive-la-Gaillarde (19) | LYCÉE GEORGES CABANIS | Non éligible | | |

00426447du 01/09/2024 au
30/06/2026

Limoges (87)

**LYCEE
POLYVALENT
TURGOT**Non
éligible**00512020**du 01/09/2025 au
30/06/2027Brive-la-
Gaillarde (19)**LYCÉE GEORGES
CABANIS**Non
éligible**00649028**du 01/09/2026 au
30/06/2028Brive-la-
Gaillarde (19)**LYCÉE GEORGES
CABANIS**Non
éligible