

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

BTP CFA 19
Thierry Perrier
05.55.29.92.60
thierry.perrier@construction-limousin.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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Bac général à caractère Scientifique ou STI2D, BAC STMG, BAC PRO dans le bâtiment etc. Être médicalement apte à l'exercice du métier visé

Prérequis pédagogiques :

Compétences requises : S'intéresser au bâtiment et aux relations commerciales, Aimer travailler en équipe, capacité d'organisation et d'autonomie Avoir de l'appétence pour les solutions techniques en relation avec les besoins des clients, Satisfaire aux entretiens de motivation

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Bloc n° 1 : Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales • Préparer une négociation technique et commerciale • Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation • Gérer le risque affaire et le risque client • Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial • Assurer le suivi d'une affaire
Bloc n° 2 : Manager l'activité technico-commerciale • Recruter et former des collaborateurs • Animer un réseau • Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client • Évaluer la performance commerciale et définir des objectifs commerciaux
Bloc n° 3 : Développer la clientèle et la relation client • Préparer, conduire et évaluer une action de prospection • Participer à la définition et à la valorisation de l'offre • Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles • Créer et développer une relation client durable
Bloc n° 4 : Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale • Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle • Analyser les besoins d'un secteur ou d'un segment • Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible • Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

Contenu et modalités d'organisation

Culture générale et expression Langue vivante étrangère Culture économique juridique managériale Conception et négociation de solutions technico-commerciales Management de l'activité technico-commerciale Développement de la clientèle et de la relation client Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale Travaux autonomes sur l'étude de projet

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

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 BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commerciale, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur. Exemple(s) de formation(s) : Licence pro mention commerce et distribution Licence pro mention commercialisation de produits et services Licence pro mention e-commerce

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00425517	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Tulle (19)	BTP CFA 19		Non éligible	
00538243	du 02/09/2025 au 30/06/2027	Tulle (19)	BTP CFA 19		Non éligible	