

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SCIENCE5-U LILLE

Emmeline EUVRARD

05.64.13.99.90

admissions-bordeaux@educative.fr

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 :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

TEST

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

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. Prospector pour développer un portefeuille d'affaires sur un territoire ou secteur spécifique. Identifier et analyser les besoins des clients pour les accompagner dans la formulation de leurs attentes. Élaborer, présenter et négocier des solutions techniques, commerciales et financières adaptées. Intégrer les évolutions technologiques, juridiques et normatives dans les solutions proposées. Prendre en compte les préoccupations sociétales et environnementales. Assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques grâce à une expertise en relation client et compétences techniques. Développer une relation de confiance avec les clients, dans une logique durable et créatrice de valeur. Faire l'interface entre l'entreprise, les clients et les fournisseurs en travaillant en équipe dans un contexte cross-canal. Animer les réseaux et interagir avec les différents acteurs internes et externes. Maîtriser et utiliser les outils numériques, tout en contribuant à leur implantation et amélioration. Assurer une veille technologique et accompagner clients et équipes dans les transformations numériques et organisationnelles. Participer au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective.

Contenu et modalités d'organisation

MATIÈRES PROFESSIONNELLES Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales Analyse du contexte technique et commercial de la négociation Élaboration de solutions technico-commerciales Conseil et prescription de solutions technico-commerciales Négociation, vente et suivi des affaires Analyse financière d'une relation d'affaire et gestion du risque client Management de l'activité technico-commerciales Animation de l'équipe et du point de vente Animation des réseaux de partenaires Suivi du parcours client Évaluation de la performance commerciale Développement de la clientèle et de la relation client Prospection de clientèle Marchandisage et dynamisation de l'offre commerciale Participation à la politique de communication Fidélisation de la clientèle, valorisation de la relation client Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciales Réalisation de la veille commerciale, technologique, juridique et normative Diffusion des informations liées aux innovations, aux évolutions technologiques et commerciales Exploitation des technologies et solutions en relation avec l'environnement

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
00551437	du 01/09/2025 au 01/09/2027	Bordeaux (33)	EDUCTIVE BORDEAUX		Non éligible	