

IFAG - BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (2ème année)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

COMPETENCES COMMERCE & INTERNATIONAL SIEGE
TARRIT Benjamin
05.35.54.28.70
benjamin.tarrit@competences-developpement.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 :

Dossier
Concours

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

La formation est ouverte aux titulaires d'un baccalauréat ou d'un titre ou diplôme issu d'un niveau 4. La préparation du brevet de technicien supérieur par la voie scolaire et par la voie de l'apprentissage est ouverte aux candidats qui : Soit sont titulaires du baccalauréat professionnel ; Soit sont titulaires du baccalauréat technologique ; Soit sont titulaires du baccalauréat général ou du diplôme d'accès aux études universitaires ; Soit sont titulaires d'un titre ou diplôme classé dans le répertoire national des certifications professionnelles au moins au niveau 4 ou d'un diplôme reconnu conjointement par la France et un Etat partenaire.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

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 sur un territoire ou un secteur d'activité. 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 à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales. Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié. Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles. Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective

Contenu et modalités d'organisation

Blocs de compétences: -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 Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

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

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00638370	du 01/09/2026 au 01/09/2027	Bordeaux (33)	AFMGE		Non éligible	
00638371	du 01/09/2026 au 01/09/2027	Bordeaux (33)	AFMGE		Non éligible	

00638373

du 01/09/2026 au
01/09/2027

Bordeaux (33)

COMPETENCES
COMMERCE ET
INTERNATIONAL
BORDEAUX

MON
COMPTE
FORMATION

FPC