RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

GIP Compétences
Académie de Versailles
APPRENTISSAGE

CFA de l'académie de Versailles

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

UFA Gustave Monod - 71 Avenue de Ceinture 95880 Enghien-les-Bains

OBJECTIFS

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.
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.

CONTENU

Compétences professionnelles :
- 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

Savoirs :
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

PUBLICS

- Salarié en Contrat d'Apprentissage

DURÉE

De 1350 h

DATES

Date de début : 01 septembre 2025
Date de fin : 27 août 2027

PRÉ-REQUIS

Niveau 4 (ex IV)
Niveau 4 : Être titulaire d'un Bac STI Génie. Électrotechnique, Génie Mécanique option A.
(productique mécanique) ou option F (microtechniques).
Bac S.
Bac Pro MEI, Bac Pro ELEEC.

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (ex III)

VALIDATION

- Diplôme / unité de diplôme
  BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- A distance
- Cours du jour
- Face à face

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves ponctuelles et Contrôles en cours de formation (CCF)

POURSUITE D'ACTIVITÉS

Les emplois relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B ». Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences techniques et commerciales, c'est-à-dire de savoirs et savoir-faire techniques relatifs aux marchés considérés, ainsi que de savoirs et savoir-faire commerciaux.
Ces emplois en première insertion peuvent avoir des appellations diverses :
- Technico-commercial,
- Attaché commercial,
- Attaché technico-commercial,
- Commercial sédentaire,
- Commercial itinérant,
- Vendeur comptoir,
- Vendeur négociateur,
- Conseiller commercial, conseiller technico-commercial.

Après quelques années d'expérience, le titulaire du diplôme peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité :
- Chargé de clientèle,
- Chargé d'affaires,
- Négociateur industriel,
- Responsable commercial,
- Responsable d'achats.
- ...

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Fiche RNCP 35801

Moyens matériels : Plateaux techniques équipés avec le matériel et appareils nécessaires aux formations en fonction du domaine d'activité, salles banalisées, salles informatiques. Centre d'informations et de documentation. Restauration sur site.

Moyens humains : enseignants de l'éducation nationale. Interventions ponctuelles de professionnels du secteur possibles.

Modalités de recrutement : Parcoursup, dossier de candidature, entretien, tests, positionnement pédagogique. Possibilité d'intégrer le cycle de formation en deuxième année en fonction de l'expérience professionnelle du candidat.

Modalités pédagogiques : Alternance centre de formation et entreprise. Cours en face à face ou distanciel possible. Mises en situations professionnelles. Chef d'œuvre.

COÛT

Reste à charge 0 €

FINANCEMENT

- Entreprise et OPCO

DOMAINES PROFESSIONNELS

- Commerce, marketing

CONTACT

Mr Douglas Souchu
Téléphone : 01.39.89.89.16
Email : douglas-johann.souchu@ac-versailles.fr

RÉFÉRENT HANDICAP

Mme Charleen Courtois
charleen.courtois@ac-versailles.fr

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Un(e) apprenti(e) en situation de handicap peut bénéficier de divers aménagements dans le cadre de sa formation en prenant contact avec la référente handicap. Ainsi, il/elle bénéficie d'un accueil et d'un accompagnement particulier tout au long de sa formation en alternance.
Une demande de Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH) doit être effectuée auprès de la Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH) du département de résidence.
Les équipes du CFA académique sont sensibilisées et mobilisées pour accueillir des personnes en situation de handicap et leur proposer un accompagnement adapté pour favoriser leur formation en alternance.

MIXITÉ DE PUBLIC

Formation proposée en mixité de public : scolaires et apprentis.