

# BTS

## Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Mise à jour en novembre 2025

### Objectifs de la formation

A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :

- ◆ **Proposer** des solutions technico-commerciales
- ◆ **Présenter** en argumentant une solution technique, commerciale et financière
- ◆ **Négocier et formaliser** la solution complète retenue (devis, contrat, ...)
- ◆ **Développer et fidéliser** la clientèle
- ◆ **Faire** une veille stratégique technique et commercial
- ◆ **Mettre en oeuvre et utiliser** des indicateurs qualitatifs et quantitatifs de mesure de la performance
- ◆ **Faire** une veille stratégique technique et commercial
- ◆ **Participer** au management d'une équipe (définition, organisation des missions, formation et animation)
- ◆ **Contribuer** à l'évolution de la politique commerciale

### Organisation

**Durée** : 1 à 2 ans selon le profil du candidat

**Rythme** : 15 jours en entreprise et 15 jours en centre

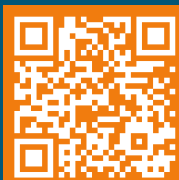
**Lieux** : Caen

**Niveau de diplôme** : Niveau 5

### Prérequis

Etre titulaire d'un BAC STI2D, Bac Général scientifique ou d'un BAC PRO industriel

Les parcours particuliers seront étudiés sur dossier



# Modalités pédagogiques

## Méthodes pédagogiques

- ◆ Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages
- ◆ Créneaux de FOAD (Formation Ouverte à Distance) et d'Ateliers Ouverts

## Moyens pédagogiques

- ◆ Supports pédagogiques classiques et numériques
- Accès à une plateforme d'e-learning
- Ateliers

## Modalités d'évaluation

- ◆ Epreuves ponctuelles, CCF, épreuves orales

## Les Débouchés

- Technico-commercial
- Conseiller/ère commercial
- Vendeur/euse Négociateur
- Acheteur/teuse
- Chargé/e d'affaires

## Enseignements

**Professionnel** Négocier et vendre une solution technico-commerciale - Gérer et développer la relation client - Gérer les informations techniques et commerciales - Manager l'activité technico-commerciale

**Général**

Culture générale et expression - Anglais  
Environnement économique et juridique



## Poursuite d'études

Diplômes : Bachelor Commerce - marketing - Negotiation  
MBA Management projet - Bachelors marketing digital  
Certifications : CQPM Technico commercial, CQPM animateur de développements commerciale, etc...  
D'autres passerelles sont également possibles selon les profils

## Établissements handi-accueillants

