

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

UIMM

PÔLE FORMATION

Grand Ouest Normandie

LA FABRIQUE DE L'AVENIR

Conseil - Commerce

21/06/2026

Public et prérequis

Tout public

Etre titulaire d'un BAC STI2D, Bac Général scientifique ou d'un BAC PRO industriel
Les parcours particuliers seront étudiés sur dossier

Contenu de la formation

- Négocier et vendre une solution technico-commerciale
- Gérer et développer la relation client
- Gérer les informations techniques et commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Culture générale et expression
- Anglais
- Environnement économique et juridique

Passerelles - Métiers - Débouchés

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

Les objectifs

Proposer des solutions technico-commerciales
Présenter en argumentant une solution technique,

- **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

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

- 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

CODE RNCP
41757

CENTRES DE FORMATION
CAEN, ALENÇON

DURÉE DE LA FORMATION
24 mois

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Pôle formation UIMM Grand Ouest Normandie

• 600 jeunes et 2000 stagiaires formés par an

• 500 entreprises partenaires

• Près de 88 % d'insertion professionnelle
• Plus de 87 % de réussite aux examens

• 4 centres de pointe
• Des plateaux techniques modernes et professionnels

• Accompagnement individualisé
• Diplômes reconnus par l'Etat

Modalité d'évaluation

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

Suite de parcours et passerelles possibles

Diplômes :

- Bachelor Commerce
- Marketing
- Marketing digital
- Négociation
- MBA Mangement projet

Certifications :

- CQPM Technico Commercial,
- CQPM animateur/de développement commercial, etc...

D'autres passerelles sont également possibles selon les profils