BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Conseil - Commerce

04/11/2026

Public et prérequis

Tout public

Etre titulaire d'un BAC Technologique (STI2D...), d'un 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(e)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Vendeur(euse) négociateur(trice)
- 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 commerciale
- **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

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