BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

Mis à jour le 31 mai 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STI2D, bac STMG, bac pro. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Être âgé de 16 à 29 ans, avec un projet de contrat d'apprentissage. Dérogations sous conditions. Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues en situation de handicap (RQTH).

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

Obtention du BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES.
En cas d'échec au diplôme, des blocs de compétences pourront être délivrés en fonction des résultats obtenus dans les différentes unités certificatives= mentionnées dans la rubrique « modalités d'évaluation ».

Modalités d'évaluation

Conformes au référentiel de

Objectifs professionnels

Le titulaire de ce BTS devra être en capacité de conseiller et vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients. Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Contenu

Activités professionnelles : Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales, Management de l'activité technico-commerciale, Développement de la clientèle et de la relation client, Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.

Connaissances générales et savoirs associées : Culture générale et expression, Communication en langue vivante étrangère 1, Culture économique-juridique et managériale, Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée, Langue vivante étrangère 2, Démarches et outils de prospection, Politique d'offre produit service-stratégie de commercialisation, Moyen de communication, Evénements commerciaux, Marketing relationnel, Recherche d'informations-veille technologique (Benchmark technologique), Différents types-modalités et outils de formation, Communication technique, Projets technico-commerciaux, Spécifications techniques et solutions, Approche fonctionnelle et structurelle des solutions, Approche comportementale des solutions-des produits, Solutions constructives, Typologie des matériaux et des procédés associés, Caractérisation et choix de solutions.

Modalités pédagogiques

Intégration dans une classe d'élève ou d'étudiant du Lycée partenaire du CFA.
Alternance de périodes de formation en lycée et de périodes de formation en entreprise selon calendrier établi.

Profil des intervenants

Enseignants de l'Éducation nationale.

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Méthodes pédagogiques

En lycée : apports théoriques, mises en situation, travaux pratiques, exposés, débats, études cas. Utilisation des plateaux techniques et équipements, CDI, cours à distance…

En entreprise : apprentissage basé sur l'expérience et la réalisation d'activités et de tâches en lien avec le diplôme préparé. L'apprenti est guidé

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

certification du diplôme. Contrôle continu, contrôles en cours de formation et/ou épreuves terminales.

Unités certificatives (blocs de compétences) constitutives du diplôme :
U1 : Culture générale et expression
U21 : Compréhension de l'écrit et expression écrite en langue vivante étrangère
U22 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction en langue vivante étrangère
U3 : Culture économique, juridique et managériale,
U4 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales
U5 : Management de l'activité technico-commerciale
U61 : Développement de la clientèle et de la relation-client
U62 : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale
Unités facultatives :
Communication en langue vivante étrangère, Module d'approfondissement, Engagement étudiant

Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

Nombre de participants

Variable selon le nombre de places disponibles dans les classes.

Entrée et sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP35801
- Code diplôme : 32031216

et accompagné par un maître d'apprentissage.

Moyens pédagogiques

Plateaux techniques adaptés aux compétences professionnelles du diplôme préparé – Salles de cours équipées – ordinateurs – centre de ressources – Espace Numérique de Travail.

Durée

Durée moyenne de la formation en centre pour un contrat de 2 ans: 1350 heures. La durée de la formation en lycée sera ajustée en fonction de la durée du contrat et des acquis de l'apprenti dans le respect des minima réglementaires.

Délais et modalités d'accès

Entrée de septembre à novembre principalement.
Autres périodes d'intégration sous conditions.

Financements possibles

Entreprises relevant du secteur privé : application des niveaux de prise en charge définis par France Compétences. Coûts de la formation pris en charge par les OPCO. Frais annexes (hébergement, restauration, 1er équipement, mobilité internationale, handicap) pris en charge par les OPCO sous conditions.
Organisations relevant du secteur public : application des niveaux de prise en charge définis par chaque fonction publique.

Poursuite de parcours

Insertion professionnelle : Le titulaire de ce BTS peut travailler, en tant, que chef des ventes, diagnostiqueur immobilier, responsable de scierie, responsable du service après -vente, technico – commercial en agroalimentaire ou en tant qu'attaché commercial.

Poursuite d'études : Possibilité de poursuivre en en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commerciale, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur.

Passerelles et Equivalences : En fonction du parcours de formation des équivalences et passerelles sont envisageables, se renseigner auprès du lycée ou du CIO.

Référent handicap

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Accompagnement spécifique au projet et durant la formation en lien avec notre référent handicap.

Réseau

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

- GIP FCIP – CFA de l'académie de Reims
- 17, boulevard de la Paix CF 50033
  51722 REIMS CEDEX
- cfa@ac-reims.fr
- Marne : 07 76 15 77 62
  Ardennes : 06 13 02 47 51
  Haute-Marne et Aube Est : 06 17 83 54 69
  Aube : 06 27 48 88 64
- cfa.gipfcip-reims.fr
- SIRET : 185 109 063 00031
- Numéro d'activité : 21 51 P003 751
- Date d'obtention : 11/03/2003