


BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

 Formation éligible au CPF

 Formation réalisable en alternance

Grasse

Les + de la formation

Nos indicateurs sont consultables sur le site : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

LA FORMATION

OBJECTIFS

- Au sein d'une équipe commerciale, conseiller et vendre des solutions technologiques. :
- prospecter pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité .
 - identifier et analyser les besoins de son client pour l'aider à formuler ses attentes.
 - élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives respectueuses de préoccupations sociétales et environnementales.
 - développer une relation avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.
 - assurer l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs.
 - travailler en équipe dans un contexte cross-canal, assurer une veille technologique y intéresser sa clientèle et son équipe.
 - suivre et évaluer la performance commerciale individuelle et collective.

PROGRAMME

Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales (Unité 4)

Analyse du contexte technique et commercial de la négociation, Élaboration de solutions technico-commerciales, Conseil et prescription de solutions technico-commerciales, Négociation, vente et suivi des affaires, Analyse financière d'une relation d'affaire et gestion du risque client

Management de l'activité technico-commerciale (Unité 5)

Animation de l'équipe et du point de vente, Animation des réseaux de partenaires, Suivi du parcours client, Évaluation de la performance commerciale

Développement de la clientèle et de la relation client (Unité 6.1)

Prospection de clientèle, Marchandisage et dynamisation de l'offre commerciale, Participation à la politique de communication, Fidélisation de la clientèle, valorisation de la relation client

Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale (Unité 6.2)

Réalisation de la veille commerciale, technologique, juridique et normative, Diffusion des informations liées aux innovations, aux évolutions technologiques et commerciales, Exploitation des technologies et solutions en relation avec l'environnement client

Culture générale, expression écrite et orale (Unité 1)

- Synthèse et analyse de documents, points de vue et argumentation
- Respect des contraintes de la langue écrite
- Adaptation de sa communication orale à la situation de communication
- Organisation de son intervention : expression et interaction à l'oral

Langue Vivante Étrangère (Anglais) (Unité 2)

Rapporter les paroles ou l'expérience professionnelle de quelqu'un ou sa propre expérience, mettre en garde, concéder et opposer, demander des précisions, proposer un produit, argumenter, faire des hypothèses. Développer à l'écrit comme à l'oral une argumentation soulignant les points importants et les détails. Comprendre les discussions techniques dans son domaine d'activités.

Culture économique, juridique et managériale (Unité 3)

- Analyse et évaluation de situations d'entreprises (diagnostic),

- Exploitation d'une base documentaire, argumentation

VALIDATION(S)

- Diplôme du ministère de l'Education nationale et de la Jeunesse de Niveau 5 (BTS)
+ d'informations sur cette certification (RNCP35801, libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur :
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/>

A QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

PUBLICS

Tous publics

PRÉ-REQUIS

Titularité d'un diplôme ou d'une certification enregistrée au RNCP de niveau 4 pour un parcours sous statut d'apprenti(e).
Goût et habitude d'une communication à contenu technologique, goût de l'organisation et du travail en équipe.
Bonnes capacités à structurer et à porter un discours argumenté à l'écrit comme à l'oral.

ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

DATES DE SESSION

du 2 sep 2024 au 30 juin 2026 | **DIVERS FINANCEMENTS**
ALTERNANCE
du 1 sep 2025 au 30 juin 2027 | **DIVERS FINANCEMENTS**
ALTERNANCE

DURÉE

Durée totale maximale de 1350 heures La durée de la formation est indicative et sera déterminée en fonction de votre profil.

EFFECTIFS

5 personnes

MODALITÉS, ÉQUIPEMENTS ET SUIVI PÉDAGOGIQUES

Modalité d'enseignement

- Formation entièrement présentielle

Modalités pédagogiques

- Cours collectifs

Équipements

- Plateaux techniques équipés
- Salle équipée de postes informatiques en réseau
- Salle banalisée avec vidéoprojecteur

Modalités de suivi et d'individualisation

Positionnement en amont de l'entrée en formation.
Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent handicap du CFA de l'Académie de Nice.

EXPERTISE DES INTERVENANTS

Enseignants certifiés Éducation Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation d'adultes, intervenants professionnels.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

Contrôle en cours de formation (CCF)
Épreuves en fin de formation (Évaluation ponctuelle)

FINANCEMENTS

TARIF

Prix total T.T.C : 18118.00 euros

Ce tarif est indicatif et non contractuel. Selon votre statut, cette formation peut-être entièrement financée. Nous contacter.

FINANCEMENTS

Session du 02 septembre 2024 au 30 juin 2026

Formation en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).
Formation éligible au CPF.

Cette formation en contrat d'apprentissage est entièrement financée.
Elle est ouverte également à d'autres publics et peut-être prise en charge par d'autres partenaires/financeurs. Nous contacter pour plus d'informations.

Session du 01 septembre 2025 au 30 juin 2027

Formation en alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation).
Formation éligible au CPF.

Cette formation en contrat d'apprentissage est entièrement financée sans reste à charge pour l'entreprise.

COMMENT S'INSCRIRE ?

COMMENT S'INSCRIRE ?

Voeux sur Parcoursup.
<https://aca06.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

En apprentissage : La formation est accessible dans un délai minimum de 48h sous réserve de la validation de votre dossier et de place disponible ainsi que du poste en entreprise (conformité diplôme) et ce jusqu'à la fin du 1er mois de démarrage de l'action.

APRÈS LA FORMATION

Accès à des emplois relevant de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B », ceux qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences techniques et commerciales.
Les emplois en première insertion:

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, - Responsable ? grands comptes ?, - Responsable d'agence, - Acheteur, - Chef des ventes, - Chef de secteur, - Responsable pôle expert, - Ingénieur technico-commercial, - Responsable prescripteur...

COMMODITÉS

Accès personnes en situation de handicap

Lieu accessible aux personnes en situation de handicap.

Au centre-ville, à deux pas de la nouvelle gendarmerie, le Lycée Amiral de Grasse est un magnifique bâtiment XIX^e en fer à cheval, avec vue mer depuis la cour et les étages.

Restauration

Le restaurant scolaire (avec vue sur la mer !) accueille les élèves demi-pensionnaires du lundi au vendredi de 11h30 à 13h20

Transport

Les lignes de transport suivantes ont des itinéraires qui passent près de Lycée Amiral De Grasse :

Bus: 660, 662, A, F, 6665.

Train: C3.

INFORMATIONS PRATIQUES

CONTACTS

Sophie BERETTONI - Conseillère en Formation Professionnelle - Référént Handicap
T. 06 12 39 33 19 | sophie.berettoni@ac-nice.fr

LIEU DE FORMATION

CFA - Lycée Amiral de Grasse | 20 Avenue Sainte Lorette | 06130 Grasse

ORGANISME

GIP FIPAN

Siège : GIP FIPAN 06200 Nice

Accueil public du lundi au vendredi du 09h00 à 12h00 et de 14h00 à 17h00

N° de déclaration d'activité : 93060554106