

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques. Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié.

Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles.

Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective.

➡ Débouchés

Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services. Après quelques années d'expérience, il peut prétendre à des postes de responsabilité en tant que chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable grands comptes, acheteur, chef des ventes...

Métiers accessibles :

- Technico-commercial,
- Attaché commercial,
- Attaché technico-commercial,
- Commercial sédentaire,
- Commercial itinérant,
- Vendeur comptoir,
- Vendeur négociateur,
- Conseiller commercial, conseiller technico-commercial.

➡ Accès à la formation

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

- BAC STI2D
- BAC STMG
- Bac Pro Métiers de la vente et du commerce

➡ Programme

Matières	1 ère année*	2ème année*
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante étrangère	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Conception et négociation de solutions technico - commerciales	4h	4h
Management de l'activité technico-commerciale	4h	4h
Développement de clientèle et de la relation client	5h	4h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9h	6h
Travail en autonomie	2h	2h
Langue vivante 2 (facultatif)	2h	2h
Module d'approfondissement (facultatif)	2h	2h

*horaires hebdomadaires

Grille d'examen

Épreuves	Coef.
E1 : culture générale et expression	3
E2 : Communication en langue vivante étrangère	
Compréhension de l'écrit et expression écrite	1.5
Compréhension de l'oral, production orale en continu	1.5
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3
E4 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales	6
E5 : Management de l'activité Technico-commerciale	4
E6 : Développement de la clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	
Développement de la clientèle et de la relation client	3

Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	3
Epreuves facultatives	
Langue vivante étrangère 2	-
Module d'approfondissement	-
Engagement étudiant (1)	-

Le module d'approfondissement a pour objectif de favoriser l'insertion professionnelle des étudiants et/ou leur poursuite d'études supérieures, en permettant l'acquisition de compétences spécifiques, en lien avec l'environnement de l'établissement de formation ou lors d'une période de professionnalisation à l'étranger.

(1) Cette épreuve vise à identifier les compétences, connaissances et aptitudes acquises par le candidat dans l'exercice des activités mentionnées à l'[article L. 611-9 du code de l'éducation](#) et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation de la spécialité du diplôme de brevet de technicien supérieur pour laquelle le candidat demande sa reconnaissance « engagement étudiant ». Épreuve obligatoire à la suite de laquelle intervient l'épreuve facultative « engagement étudiant » : U61 « Développement de la clientèle et relation-client » ;

Descriptif des matières

Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales : Préparer une négociation technique et commerciale ; Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation ; Gérer le risque affaire et le risque client : Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial ; Assurer le suivi d'une affaire.

Manager l'activité technico-commerciale : Recruter et former des collaborateurs ; Animer un réseau ; Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client ; Évaluer la performance commerciale.

Développer la clientèle et la relation client : Préparer, conduire et évaluer une action de prospection Participer à la définition et à la valorisation de l'offre ; Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles ; Créer et développer une relation client durable.

Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale : Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle ; Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible ; Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible ; Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible.

Stages

Le stage en milieu professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Les stages sont organisés avec le concours des milieux professionnels et sont placés sous le contrôle des autorités académiques dont relève l'étudiant. La recherche des entreprises

d'accueil est assurée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en première année.

Poursuites d'études

L'objectif du BTS reste l'insertion professionnelle même si poursuite d'études est possible en étant soumise à l'examen du dossier scolaire et/ou à un concours.

- **Licence professionnelle**
Il existe plusieurs licences professionnelles accessibles avec ce BTS. Renseignez-vous.
- **Licence LMD :**
 - ✓ Sciences de gestion - Institut d'administration des entreprises (IAE), Université de Nice (o6), Toulon La Garde (83)
 - ✓ Economie et gestion - Université d'Avignon (84), Toulouse (31), Nice (o6).
- **Ecoles spécialisées,** par exemple :
 - ✓ Écoles du réseau ESDC ;
 - ✓ Titre de Responsable commercial (niveau bac+3) à l'école de management du CNAM de Picardie.
- **Ecoles supérieures de commerce** dans le cadre des admissions parallèles.
ESC de Nice, SKEMA, Sophia-Antipolis (o6).

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux "*Après le Bac: choisir ses études supérieures*" et "*Après un Bac +2*"

Où se former

Aveyron (12)

Lycée Alexis Monteil - Rodez (Public) **A**

Gard (30)

Lycée Philippe Lamour - Nîmes (Public) **I**

GRETA-CFA du Gard - Lycée Dhuoda Nimes (Public) **A**

Haute-Garonne (31)

Lycée Déodat de Séverac - Toulouse (Public) **I**

Lycée Stéphane Hessel - Toulouse (Public) **I**

Lycée Stéphane Hessel - CFA Académique Midi-Pyrénées - Toulouse (Public) **A**

Lycée Vincent Auriol - Revel (Public) **A**

Institut Limayrac - Toulouse (Privé sous contrat) **I**

Lycée Myriam - Toulouse (Privé sous contrat) **I**

CFA INDUSTRIE MIDI-PYRENEES - Beuzelle (Privé sous contrat) **A**

Gers (32)

L.P.A. de Mirande (Public) **I**

Lycée Alain-Fournier - Mirande (Public) **I**

Lycée D'Artagnan - Nogaro (Public) **I**

Lycée D'Artagnan - Nogaro (Public) **A**

CFA CHAMBRE METIERS DU GERS - Pavie (Privé sous contrat)

A

Hérault (34)

Lycée Jean Mermoz - Montpellier (Public) **A**

Lycée professionnel Charles Allier - Pézenas (Public) **A**

Lycée professionnel Le Sacre Coeur - Béziers (Privé sous contrat)

A

POLE FORMATION UIMM OCCITANIE - CFAI - Baillargues (Privé sous contrat) **A**

Hautes-Pyrénées (65)

Lycée Pradeau la Sède-St Pierre - Tarbes (Privé sous contrat) **A**

Pyrénées-Orientales (66)

Lycée François Arago - Perpignan (Public) **I**

Lycée Rosa Luxemburg - Canet-en-Roussillon (Public) **I**

Lycée François Arago - Perpignan (Public) **A**

Tarn (81)

Lycée Louis Rascol - Albi (Public) **I**

Lycée Louis Rascol - Albi (Public) **A**

I formation initiale

A formation en apprentissage



Internat/ Hébergement possible



Pour en savoir plus

Retrouvez sur <https://documentation.onisep.fr/> les publications disponibles (collections Diplômes, Dossiers, Parcours, Zoom sur les métiers, Pourquoi pas moi ?, Handi +)

Vous les trouverez également au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).