



# Conseil et commercialisation de solutions techniques (BTS)

## OBJECTIFS

Le titulaire du **BTS conseil et commercialisation de solutions techniques** vend des biens et services qui nécessitent des compétences commerciales et des savoirs techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle. Il prospecte pour développer un portefeuille d'affaires. Il élabore, présente et négocie une solution technique durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés d'une part et entre les différents services de l'entreprise d'autre part. Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire :

- Bac Techno STI2D (Sciences et technologies de l'industrie et du développement durable)
- Bac techno STMG (sciences et technologies du management et de la gestion)
- Bac Pro tertiaire
- Bac Pro industriel
- Bac Général spécialité Sciences de l'Ingénieur ou Sciences économiques et sociales
- Bac Techno STL (Sciences et technologies de laboratoire).

## CONTENUS

Il s'agit d'une formation professionnalisante permettant aux étudiants d'acquérir des compétences nécessaires aux professions de la vente entre professionnels. Les enseignements sont divisés en plusieurs parties : général, commercial et technologique. A l'issue de cette formation, les étudiants seront capables de négocier, de mettre en place des arguments de ventes tout en apportant un avis technique afin de conseiller au mieux la clientèle. Le technico-commercial a aussi un rôle de prospection, il doit trouver des clients, mais également les fidéliser, à travers une bonne gestion de la relation client. Il doit également être en mesure de prendre en compte le risque client et le risque affaires.

### Enseignement commercial:

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales :
  - Etude du contexte technique et commercial de la négociation
  - Mise en place de solutions technico-commerciales
  - Recommandation 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 :
  - Animation de l'équipe et du point de vente
  - Animation des réseaux de partenaires
  - Suivi du parcours client
  - Analyse de la performance commerciale
- Clientèle et relation-client :
  - Prospection de clientèle
  - Marchandisage et dynamisation de l'offre commerciale
  - Mise en place de la politique de communication

## GRETA-CFA EST-BRETAGNE )))

### Agence de Vitré - Fougères

2, rue Harry A. Earnshaw  
35500 Vitré

Vitré 02 99 75 35 84

greta.agvitre@ac-rennes.fr

### CONTACT

Lycée Professionnel Jean Guéhenno  
FOUGERES

Direction Déléguée aux Formations  
Professionnelles et Techniques (DDFPT)  
02 99 94 41 95

### INFOS PRATIQUES

#### Dates

Prochaine session : du 01/09/2024 au  
31/08/2026

#### Durée

1ère année en formation initiale scolaire  
et 2ème année organisée en alternance.  
Contrat d'apprentissage de 12 mois  
dont 21 sem. en centre.  
(Durée en centre 2ème année : 21 sem. /  
Durée en entreprise 2ème année : 31  
sem.)

#### Lieu de formation

GRETA-CFA\_Lycée Jean Guéhenno 3  
promenade du Gué Maheu 35300  
FOUGERES  
Les locaux sont accessibles aux  
personnes en situation de handicap. Nous  
consulter pour définir les modalités de  
l'accueil.

### Financements

✓ Apprentissage

#### Tarif

15 €/h (hors accord négocié)

#### Publics

Tout public

#### Informations spécifiques

Cycle de formation de 2 ans.  
[1ère année en formation initiale scolaire  
statut étudiant et 2ème année en  
alternance statut salarié]  
Démarrage de la formation en centre en  
septembre.  
Le Greta-CFA est fermé de mi-juillet à mi-  
août.

- Fidélisation de la clientèle, développement de la relation client.

#### **Enseignement technologique :**

- Expertise technico-commerciale : Instauration de veilles commerciales, technologiques, juridiques et normatives
- Diffusion des informations liées aux innovations, aux évolutions technologiques et commerciales
- Utilisation des technologies et solutions en relation avec l'environnement client.

#### **Enseignement général :**

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale.

### **TYPE DE VALIDATION**

BTS

Pour consulter le libellé exact de la certification, le code RNCP ou RS, le nom du certificateur et la date d'enregistrement de la certification, cliquez sur le lien suivant (site France Compétences) :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/>

### **NIVEAU DE VALIDATION**

Niveau 5 (BTS, DEUST)

### **POURSUITES D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS**

**Métiers possibles :** Le-a diplômé-e peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale... Il-elle débute en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire ou vendeur négociateur. Après quelques années d'expérience, il-elle peut accéder à des emplois de responsabilités en tant que chargé-e de clientèle, responsable d'achats, responsable de grand compte.

**Poursuites d'études possibles :** Licence pro domaine commercial ou technico-commercial, licence LMD (L3 économie-gestion), Ecole supérieure de commerce et de gestion ou école d'ingénieur, BUT Bachelor Universitaire de Technologie en 2e ou en 3e année.

### **MODALITÉS D'ÉVALUATION**

- Évaluation en cours de formation
- Examen final

#### **validation :**

- BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques [BTS CCST]

### **MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS**

- Inscription obligatoire sur parcoursup <https://www.parcoursup.fr>

- Etude du dossier via Parcoursup

Les délais d'accès à la formation sont variables en fonction des places vacantes. Nous consulter.

### **MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Période en entreprise
- Autoformation accompagnée
- Accompagnement personnalisé
- Formation en alternance
- Formation à distance

### **TAUX DE RÉUSSITE**

NC - Pas de session antérieure

### **TAUX D'INSERTION**

NC - Pas de session antérieure

Pour connaître les débouchés, consultez le site <https://cleor.bretagne.bzh>

### **INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES**

Être à l'aise avec la communication écrite et orale.

Posséder beaucoup de rigueur et de la flexibilité situations inattendues.

Faire preuve d'une motivation pour le métier de commercial.

Justifier d'un projet professionnel solide.

### **REMARQUES D'INFORMATION**

Contactez le lycée professionnel Jean Guéhenno : 02 99 94 41 95  
Inscription obligatoire sur parcourcup

AUTRES AGENCES PROPOSANT CETTE FORMATION  
Agence de Saint-Brieuc

Retrouvez nos conditions générales de vente et tous nos indicateurs de résultats  
sur le site : <https://greta-bretagne.ac-rennes.fr/portail/web/conditions-generales-de-vente>



[greta-bretagne.ac-rennes.fr](https://greta-bretagne.ac-rennes.fr)

