



BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



QUALITES REQUISES

Un vrai talent de négociateur, et doté d'un excellent sens relationnel et d'une bonne capacité d'écoute. Le titulaire du diplôme devra également être organisé, dynamique, autonome et aussi curieux et ouvert.

OBJECTIFS

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. Il prospecte pour développer son portefeuille, 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. C'est un expert de son métier, il développe une relation de confiance auprès de son portefeuille, et il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs.

DEBOUCHÉS

Les emplois relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement en « B to B ». Les premiers emplois en insertion peuvent être sous diverses appellations, comme par exemple Technico-commercial – attaché commercial – commercial itinérant ou sédentaire – vendeur comptoir-conseiller technico-commercial.

Après quelques années d'expériences ou une poursuite d'études, le titulaire du diplôme peut accéder à des emplois à responsabilité, comme ; Chargée de clientèle – Chargé d'affaires – négociateur industriel, responsable grand compte, acheteur, ...

POURSUITES D'ÉTUDES

La poursuite d'études peut se faire en licences professionnelles, commerce, vente, négociateur, acheteur, chargé d'affaires, ... puis continuer sur des Masters dans le domaine du commerce et de la vente.

PROGRAMME

Compétences et missions

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire une solution technique adaptée
- Mise en œuvre de l'entretien de vente
- Gérer le risque client et défendre ses marges
- Développer la clientèle et la relation client (prospection valorisation de l'offre, ..)
- Réaliser une veille concurrentielle sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/segment
- Produire des solutions techniques sur un segment
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment
- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience clients
- Evaluer les performances
- Communiquer en interne et externe

Modalités d'évaluation

L'évaluation se fait tout au long du parcours sous la forme :

- D'évaluations ponctuelles dans chaque discipline, effectuées par les formateurs
- D'un suivi et d'évaluations régulières des compétences pratiques acquises en entreprises effectués par le tuteur
- D'un examen final qui intègre des épreuves écrites mais aussi pratiques et orales

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes. Dans ce cas, merci de contacter directement le secrétariat du CFA pour plus d'information

Disciplines

Générales : Culture Générale et Expression, Anglais, Culture économique, juridique et managériale

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

Équipements pédagogiques et plateaux techniques mis à disposition pour cette formation afin de servir aux situations de ventes techniques :

Atelier comprenant :

- Mécanique automobile : ponts, zones de démontage et remontage, moteurs, matériel de diagnostic, magasin de pièces détachées et d'outils
- Maintenance des systèmes : 1 ligne de fabrication, 1 ligne de conditionnement
- Bois et menuiserie : parc machine traditionnelles et à positionnement numérique, commande numérique 5 axes
- Electrotechnique : banc de machines et de maquettes, oscilloscopes numériques, centrale voltaïque..

STATUT APPRENTI

Niveau
BAC+2

PRÉREQUIS

Profil (niveau d'accès)

- Baccalauréat professionnel tertiaire ou industriel, Baccalauréat technologique ou général
- Passerelle envisageable depuis un BTS industriel ou tertiaire
- Etre âgé (e) de 15 à 30 ans révolus et sans limite si statut RQTH
- Etre de nationalité française, ressortissant de l'Union Européenne ou étranger en situation régulière de séjour et de travail

FORMAT

Durée

2 années de formation - 1350 heures

Rythme

En alternance : 2 jours de formation / 3 jours en entreprise par semaine et quelques semaines complètes

Contrat

Apprentissage de 24 mois - statut salarié

Le contrat peut débiter 3 mois avant le début de la formation et se terminer jusqu'à 2 mois après

Formation qui débute tous les ans en septembre la 1ère année



MODALITÉS D'ACCÈS

BAC validé

Etape d'admission

- Dossier de candidature à compléter sur Parcoursup puis en retirant un dossier directement au secrétariat du CFA
- Entretien et test de positionnement pour les candidatures validées
- Réception des résultats d'admission suite à l'entretien
- A noter : l'admission définitive sera soumise à la validation de l'entreprise par le CFA et la signature d'un contrat d'apprentissage

FINANCEMENT

Formation financée par l'OPCO de l'entreprise d'accueil sous réserve d'accord de prise en charge

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles au public en situation de handicap (locaux, adaptation des moyens de la prestation)

Les + de la formation

- Former à un métier sur le terrain en préparant un diplôme :
Montée en compétences progressive au sein de l'entreprise
- Statut salarié :
Rémunération de l'apprenti
Congés payés fixés avec l'employeur
Droit à diverses aides (permis, APL, ...)
- Nouveauté : Mobilité ERASMUS +
- Des formateurs issus du terrain et / ou natif de la langue enseignée
- Une ingénierie de formation en perpétuelle évolution
- Des promotions à taille humaine (16 apprenants au maximum)
- Pédagogie de l'alternance / suivi des apprentis :
Collaboration CFA/ Entreprise (visites, réunions, partage d'expériences...)

<https://www.ozanam.bzh/>

CFA Frédéric OZANAM
99 rue de la Chalotais CS 97704
35577 CESSON-SEVIGNE
02 99 83 97 40 – cfo@ozanam.bzh

Nous trouver :

Accès Rennes rocade Est, sortie n°17, Porte de Tizé
Plan accessible sur notre site internet :
[www.https://www.ozanam.bzh/](https://www.ozanam.bzh/)