



BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Formation continue	Bilan de compétences	VAE	Apprentissage	Contrat pro	Eligible à Mon Compte Formation	Formation 100% à distance	Formation en présentiel	Formation mixte
		✓	✓				✓	

- Mobiliser des ressources pour préparer une négociation et vendre une solution - Communiquer, conseiller, négocier - Gérer et Développer son portefeuille clients - Développer une relation - client créatrice de valeur - Conduire des projets dans le cadre d'une politique commerciale repérée - Gérer l'activité technico-commerciale - Manager l'équipe et le réseau commercial - Évaluer la performance commerciale - Contribuer à l'évolution de la politique commerciale

INFORMATIONS

Période

01/09/2021 au 31/08/2023

Durée de la formation

2 année(s)

Durées

Formation en présentiel
1400 heures

Niveau d'entrée

N4-(BP, BT, Bac Pro, Titre ...) - CEC Niveau 4

Niveau de sortie

N3-(BTS, DUT, Titre ...) CEC Niveau 5

Publics visés

Public dans le cadre du contrat d'apprentissage

DESCRIPTIF

Reconnaissance en fin de formation

Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5

Prérequis

Etre titulaire d'un diplôme de niveau IV

Conditions d'admission / Délais d'accès

92005 - Admission après entretien

Modalités d'admission détaillées

Admission sous réserve d'avoir une entreprise d'accueil

Modalités de recrutement

Recrutement sur dossier et entretien

Intervenants

Enseignants de l'Education Nationale / Formateurs experts du domaine Les équipes pédagogiques du CFA de l'Académie de Toulouse bénéficient d'un plan académique de formation et d'évolution des compétences

Modalités pédagogiques

Alternance de cours théoriques, pratiques et de périodes en entreprise

Poursuites d'études / Débouchés métiers

→ à consulter sur maforpro.ac-toulouse.fr

Objectifs opérationnels

Le BTS technico-commercial forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en oeuvre de la politique commerciale. Le programme reflète la double compétence du diplôme. Il comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial. Le diplôme propose seize spécialités industrielles de référence dans les domaines suivants : produits et solutions pour la construction ; matériels industriels ;...

CONTENU

Enseignement professionnel :

- Développement de clientèles
- Communication et négociation
- Management commercial
- Environnement économique et juridique
- Gestion de projet
- Technologies industrielles

Enseignement général :

- Français
- Langue vivante

FINANCEMENT

Nous consulter pour un parcours personnalisé et sur-mesure.

Prix (net de taxes)

0.00 euros

Modalités de financement

Consulter MaForPro pour connaître les différentes modalités de prise en charge financière.

LIEU DE FORMATION

Toulouse Lycée Stéphane Hessel

 **Restauration**

 **Accessibilité handicap**

 **Transport**
Consulter MaForPro pour identifier votre trajet.

CONTACTS

Organisme responsable

CFA de l'académie de Toulouse
75 rue Saint-Roch - BP 31400 -

Votre interlocuteur.rice

Monsieur Bernard Ghislain
0630610229
ghislain.bernard@ac-toulouse.fr



Personnes en situation de handicap, prenez contact avec l'organisme responsable en amont de la formation pour une adaptation des modalités en fonction de vos besoins

Retrouvez nos dates de sessions et de réunions d'information collective sur 

maforpro.ac-toulouse.fr



CFA de l'académie de Toulouse 75 rue Saint-Roch Toulouse 31400 - - N° Siret 18310907300035 - Code APE 8559A - Déclaration d'existence 7331P003931. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

