



## BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

### UNE DOUBLE COMPÉTENCE

Le Technico-Commercial élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires.



#### OBJECTIFS

- Conception et commercialisation des solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

90%

D'INSERTION  
PROFESSIONNELLE

L'alternance c'est :

- une formation gratuite
- une expérience professionnelle
- un salaire
- un emploi



#### APTITUDES REQUISES

- Organisation
- Fibre commerciale
- Autonomie
- Organisation
- Passion pour les nouvelles technologies



#### SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Matériel électrique
- Fournitures et équipements industriels
- Fournitures et équipements pour les solutions énergétiques
- Fournitures pour la plomberie et le sanitaire
- Equipements de sécurité
- Bois, matériaux, constructions

## DURÉE

- 1 à 2 ans selon le profil

## DÉLAIS D'ACCÈS

- Début de la formation mi-septembre
- Entrée permanente possible

## PRÉ-REQUIS

- BAC Général
- BAC Technologique STI2D
- BAC Professionnel

## TARIF

- Formation gratuite

## ALTERNANCE

- 2 semaines en entreprise et 2 semaines en centre de formation
- 19 semaines en centre par an

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours en présentiel
- Travaux dirigés

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations formatives
- Conseils pédagogiques semestriels
- Evaluations certificatives conformément au règlement d'examen

## ACCÉSSIBILITÉ POUR PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

- Adaptation des parcours, des modalités pédagogiques et des moyens d'évaluation

## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

- Licence Professionnelle
- Bachelor
- Ecole d'Ingénieur

# CONTENU DE LA FORMATION

## MATIÈRES

## OBJECTIFS

### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

S'exprimer correctement à l'oral et à l'écrit, et disposer d'une culture diversifiée

### COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Pratiquer la communication usuelle  
Comprendre notices et fiches techniques des produits

### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

Connaître le contexte économique et juridique de l'activité technico-commerciale

### CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES

Vendre des solutions technico-commerciales

### DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE ET DE LA RELATION CLIENT. MISE EN ŒUVRE DE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE

Identifier, acquérir et fidéliser ses clients.  
Préparer ses interventions en entreprise pour mener à bien le projet technico-commercial

### MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE

Préparer, mettre en oeuvre, contrôler et suivre l'action commerciale

### TECHNOLOGIE INDUSTRIELLE

Connaître les technologies pour présenter une solution technique et argumenter sa pertinence

## CONTACTEZ NOUS !

UFAI TURGOT  
6, rue Paul Dérignac  
87000 LIMOGES  
Tél. 05 55 12 31 23  
cfai.turgot@ac-limoges.fr

[www.cfai-turgot.ac-limoges.fr](http://www.cfai-turgot.ac-limoges.fr)