

Retrouvez-nous sur
btpcfa-cvdl.fr

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

informations

Présentation succincte du métier

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.

CODE RNCP : 35801

PUBLIC CONCERNÉ

Jeunes sans entreprise ayant un projet d'apprentissage

Apprenti

Contrat de professionnalisation

Tous Publics (salarié, demandeur d'emploi, reconversion professionnelle)

CONDITIONS D'ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap, nos locaux sont également accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour mieux vous accompagner, nous vous proposons de prendre contact avec nos référents handicap, ils étudieront avec vous les possibilités d'adaptation.

CONDITIONS D'ACCÈS

Être salarié d'une entreprise dont l'activité est celle de la qualification préparée

Toute personne ayant un projet de formation dans le BTP

PRÉREQUIS

Tout niveau 4 (BP, Bac Pro, Bac Techno, Bac Général, Titre professionnel, ...)

DURÉE

Standard : 2 ans - 700h

Possibilité d'adaptation en fonction des connaissances et compétences à l'entrée en formation, pour tous les publics

SITE(S) DE FORMATION

Tours-Saint Pierre des Corps

ORGANISATION DE LA FORMATION

Alternance : 2 / 3 semaines de stage toutes les 2 / 3 semaines

Les autres actions de formation : rythme de l'alternance convenu avec l'entreprise

EFFECTIF

MINI : 8 stagiaires par groupe

MAXI : 16 stagiaires par groupe

Métier(s) auxquels conduit la formation

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

Objectifs généraux de la formation

Ces emplois relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B ». Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences techniques et commerciales, c'est-à-dire de savoirs et savoir-faire techniques relatifs aux marchés considérés, ainsi que de savoirs et savoir-faire commerciaux.

Quatre pôles d'activités essentielles caractérisent son métier :

- Conception et commercialisation de 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.

➤ **Programme de la formation**

Combinaison de connaissances et d'acquisition de compétences professionnelles, de connaissances en matière de santé et sécurité professionnelles et de connaissances générales associées aux connaissances professionnelles

Connaissances et acquisition de compétences professionnelles dans les domaines de :

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

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation

Connaissances en matière de santé et sécurité professionnelles :

Prévention Santé Environnement

Attestation R408 – Montage, utilisation et démontage des échafaudages de pied

PÉRIODE D'ENTRÉE EN FORMATION

Septembre / Octobre

Nous contacter pour une entrée en cours d'année

COÛT DE LA FORMATION

Apprenti : niveau de prise en charge déterminé par la branche dont relève l'entreprise

Autres publics : nous contacter

COMMENT TROUVER UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

- Chaque campus dispose d'une équipe de conseillers jeunes vous accompagnant dans vos recherches d'apprentissage
- Connectez-vous sur Planet'BTP

CONTACTS

Nos conseillers jeunes (CJ) et chargés de relation entreprises (CRE) sont joignables via le mail et téléphone suivant :

Tours-Saint Pierre des Corps:

- CJ - recrutement37@btpcfa-cvdl.fr
- CRE – contact37@btpcfa-cvdl.fr



Sauveteur Secouriste au Travail

Celles-ci permettent l'obtention de certificat, d'habilitation ou attestation

Connaissances générales associées aux connaissances professionnelles :

Langue vivante étrangère 1

- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale. Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

> **Modalités pédagogiques**

Méthodes pédagogiques:

Apports théoriques

Mises en situation pratique en atelier

Autoformation en Centre de Ressources ou sur une plateforme de formation en ligne (e-Learning)

Retours d'expérience

Travaux collaboratifs

Outils et moyens techniques:

Salles de formation équipées de PC/tablettes et vidéoprojecteur

Espace de formation professionnelle

Postes individuels et/ou collectifs

Outillage individuel et/ou collectif

Plateforme LMS (e-learning)

Moyens humains:

Formateurs d'Enseignements Professionnels disposant d'une expérience de terrain

Formateurs d'Enseignements Généraux

Responsable de Centre de Ressources et d'Aide à la Formation (CRAF)

Promoteurs de Formations BTP – Chargés de Relations Entreprises

Modalités d'évaluation:

Certificateur: Ministère de l'Education Nationale - date d'enregistrement le 28/02/2021

Evaluation certificative réalisée sous la forme d'épreuves ponctuelles finales