

FICHE FORMATION - BTS

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

Apprentissage – formation en alternance

Public concerné, prérequis, conditions d'accès

- Vous êtes titulaire d'un Bac (ou tout autre diplôme de niveau 4)
- Vous avez entre 15 ans et 29 ans*
- Vous souhaitez
 - Apprendre un métier
 - Obtenir un diplôme professionnel reconnu
 - Alternier entre l'établissement de formation et l'entreprise
 - Sécuriser votre parcours de formation
 - Acquérir une première expérience en entreprise et vous insérer plus rapidement dans la vie professionnelle

Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation)

*Sans limite d'âge pour le statut RQTH (reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé), créateur ou repreneur d'entreprise, sportif de haut niveau.

L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage.

Durée de la formation : sauf conditions particulières : le contrat est conclu pour 2 ans (20 semaines de formation (700 heures) /an au sein du lycée pendant la période scolaire).

Résumé de la formation :

Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques forme des technico-commerciaux capables d'accompagner les clients dans le choix de solutions techniques adaptées à leurs besoins.

Il allie compétences commerciales, techniques et relationnelles pour répondre aux exigences du secteur industriel et technologique.

La formation inclut un stage en entreprise permettant l'acquisition d'une expérience professionnelle concrète.

Elle prépare à des métiers de conseiller technique commercial ou chargé d'affaires dans les domaines de l'industrie, de l'énergie, de la construction ou de la mécanique.

Métiers visés : (4 métiers maximum) (source France compétences, types d'emplois accessibles)

Technico-commercial / Conseiller technique commercial

Chargé d'affaires technique

Responsable de secteur en matériel industriel

Ingénieur avant-vente

Résumé du métier (source France Compétences secteur d'activités):

Les diplômés exercent principalement des fonctions de conseillers techniques, chargés d'affaires ou technico-commerciaux.

Ils analysent les besoins des clients, proposent des solutions techniques personnalisées et assurent le suivi commercial.

Ils interviennent souvent dans des environnements complexes, nécessitant une solide culture technique et une capacité à dialoguer avec différents services (technique, SAV, production).

Ces métiers combinent autonomie, négociation, expertise produit et gestion de projets.

Objectifs (source FC objectifs et contextes de la certification) :

Acquérir les bases techniques nécessaires à la compréhension des produits et équipements industriels.

Développer des compétences en communication, prospection et négociation commerciale.

Apprendre à analyser les besoins des clients et à proposer des solutions adaptées.

Maîtriser les outils de gestion commerciale et de suivi de projet.

Comprendre les aspects juridiques, économiques et logistiques liés au commerce technique.

Savoir collaborer avec les équipes techniques et commerciales internes à l'entreprise.

Acquérir une méthodologie de travail et une rigueur dans la gestion de dossiers clients.

Préparer les étudiants à exercer une activité professionnelle autonome ou en entreprise.

Développer l'esprit critique et la capacité à s'adapter à des marchés en évolution.

Contenus (source FC compétences attestées) :

Enseignements généraux

Culture économique, juridique et managériale : 60 h/an

Langue vivante étrangère : 60 h/an

Expression et communication : 40 h/an

Enseignements professionnels

Analyse des besoins client et proposition de solution technique : 150 h/an

Négociation et suivi technique de la relation client : 180 h/an

Gestion commerciale et organisation des entreprises : 120 h/an

Études techniques et dimensionnement de solutions : 140 h/an

Prérequis pour intégrer la formation

Être titulaire d'un baccalauréat (général, technologique ou professionnel), idéalement dans les filières STI2D, STHR, STL ou sciences et technologies.

Avoir des bases en mathématiques, physique-chimie et technologie.

Avoir une appétence pour les relations humaines, la vente et la résolution de problèmes techniques.

Une motivation affirmée pour le métier technico-commercial est attendue.

Coût :

Éligible à une prise en charge par l'opérateur de compétences de l'entreprise formatrice, la formation est **gratuite** pour l'apprenti,

Pour les employeurs du secteur public contactez l'établissement de formation.

Poursuite d'étude :

Possibilité de poursuivre en licence professionnelle notamment.

Modalités et délai d'accès à la formation :

Le contrat d'apprentissage porte mention de la date du début de l'exécution du contrat d'apprentissage. La date de début de la formation pratique chez l'employeur et de la période de formation ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Article L6222-12 du code du travail).

Validations(s) : Diplôme du ministère de l'Education nationale de Niveau 5 (BTS)
+ d'informations sur cette certification en cliquant sur le lien suivant :

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

Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au référentiel d'examen.

Code(s):

NSF 200 – ROME D1402 - D1407

FORMACODE v – RNCP35801

Enseignants certifiés Education Nationale, formateurs Bac +3 avec une expérience significative en formation, intervenants professionnels.

Formateurs expérimentés dans l'individualisation des apprentissages.

Renseignements et inscriptions :

IFPRA - Pôle valorisation de l'offre de formation 2, rue du docteur Fleury | 76130 Mont Saint Aignan ifpra-valo@ac-normandie.fr <https://ifpra-normandie.fr> (Nos formations > Apprentissage)

<https://cfa-aca-normandie.ymag.cloud/index.php/preinscription/>

Dénomination : IFPRA - Institut de Formation Professionnelle en Région

Académique / IFPRA - Numéro de déclaration d'activité : 23 76 P0090 76 | N° SIRET : 18760909400029 | CODE NAF : 8559A