

BTS

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Programme de formation sur 2 ans

Référentiel Commun européen - RNCP35801

Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services. Il s'adresse principalement à une clientèle professionnelle. 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.

Prérequis : Etre titulaire d'un Bac

Contenu de la formation par bloc de compétences

Matières professionnelles et générales

BLOC 1 : 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

BLOC 2 : 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

BLOC 3 : 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

BLOC 4 : 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

Les + ISCA Business School

Technologies de l'information et de la communication

- Internet et systèmes d'information
- Techniques de création et administration de site
- Bibliothèque en ligne e-learning

Langue vivante II*

2 niveaux : Débutant et confirmé

Accompagnement à la recherche d'entreprise pour l'alternance

Exemples de missions

- Prospecter pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité
- Identifier et analyser les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes
- Elaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives
- Assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques
- Développer une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur
- Assurer l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs
- Animer ses réseaux et interagir avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié.
- Assurer une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles
- Participer au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective

Evaluation : Contrôles continus pendant la formation + Examen en fin de 2ème année

Métiers visés

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats
- Responsable " grands comptes "
- Responsable d'agence
- Acheteur
- Chef des ventes
- Chef de secteur
- Responsable pôle expert
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable prescripteur

Incrivez-vous dès maintenant



Consultez notre site

