

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.

➡ Débouchés

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. Après quelques années d'expérience, il peut prétendre à des postes de responsabilité en tant que chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable grands comptes, acheteur, chef des ventes...

Métiers accessibles :

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

➡ Accès à la Formation

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

- BAC ST12D
- BAC STMG
- Bac Pro Métiers de la vente et du commerce

➡ Programme

Matières	1 ère année*	2ème année*
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante étrangère	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Conception et négociation de solutions technico - commerciales	4h	4h
Management de l'activité technico-commerciale	4h	4h
Développement de clientèle et de la relation client	5h	4h
Mise en œuvre de l'expertise technicommerciale	9h	6h
Travail en autonomie	2h	2h
Langue vivante 2 (facultatif)	2h	2h
Module d'approfondissement (facultatif)	2h	2h

*horaires hebdomadaires

Grille d'examen

Épreuves	Coef.
E1 : culture générale et expression	3
E2 : Communication en langue vivante étrangère	
Compréhension de l'écrit et expression écrite	1.5
Compréhension de l'oral, production orale en continu	1.5
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3
E4 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales	6
E5 : Management de l'activité Technico-commerciale	4
E6 : Développement de la clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	
Développement de la clientèle et de la relation client	3

Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	3
Epreuves facultatives	
Langue vivante étrangère 2	-
Module d'approfondissement	

Le module d'approfondissement a pour objectif de favoriser l'insertion professionnelle des étudiants et/ou leur poursuite d'études supérieures, en permettant l'acquisition de compétences spécifiques, en lien avec l'environnement de l'établissement de formation ou lors d'une période de professionnalisation à l'étranger.

Descriptif des matières

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.

Stages

Le stage en milieu professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Les stages sont organisés avec le concours des milieux professionnels et sont placés sous le contrôle des autorités académiques dont relève l'étudiant. La recherche des entreprises d'accueil est assurée conjointement par l'étudiant et l'équipe pédagogique.

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives en première année.

Statistiques

Pour le BTS Technico-commercial

Académie de Montpellier

En 2017 : 45 candidats inscrits, 45 présentés, 37 admis (soit 82,22% de réussite).

En 2018 : 49 présents, 45 admis (soit 91,84% de réussite)

Académie de Toulouse

En 2018 : 80 candidats présents, 67 candidats admis (soit 83,8% de réussite).

En 2019 : 90 candidats présents, 80 candidats admis (soit 88,9% de réussite).

Poursuites d'études

L'objectif du BTS reste l'insertion professionnelle même si poursuite d'études est possible en étant soumise à l'examen du dossier scolaire et/ou à un concours.

Licence professionnelle

Il existe plusieurs licences professionnelles accessibles avec ce BTS. Renseignez-vous.

Licence LMD:

- ✓ Sciences de gestion - Institut d'administration des entreprises (IAE), Université de Nice (06), Toulon La Garde (83)
- ✓ Economie et gestion - Université d'Avignon (84), Toulouse (31), Nice (06).

Ecoles spécialisées, par exemple :

- ✓ Écoles du réseau ESDC ;
- ✓ Titre de Responsable commercial (niveau bac+3) à l'école de management du CNAM de Picardie.

Ecoles supérieures de commerce dans le cadre des admissions parallèles.

ESC de Nice, SKEMA, Sophia-Antipolis (06).

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux "Après le Bac: choisir ses études supérieures" et "Après un Bac +2"

Où se former

Sous réserve de l'ouverture rentrée 2021. Pour plus de renseignements contacter les établissements

11 Narbonne

Centre Saint-Pierre rattaché au Lycée privé Notre Dame-Bon Secours Perpignan (*Privé sous contrat*) **A**

30 Nîmes

Lycée Philippe Lamour (*Public*)
CFA Edu. Nationale - Lycée Dhuoda (*Public*) **A**
CFA Education Nationale - Lycée G. Darboux (*Public*) **A**

34 Béziers

Lycée Sacré Coeur (*Privé sous contrat*) **A**
Lycée Sacré Coeur (*Privé sous contrat*)

34 Montpellier

Lycée professionnel Jean Mermoz (*Public*) **A**

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

- 66 **Canet en Roussillon**
Lycée Rosa Luxemburg (*Public*)
- 66 **Perpignan**
Lycée Arago (*Public*) temps plein
Lycée Arago (*Public*) **A**
- 12 **Rodez**
Lycée Monteil (*Public*) **A**
- 31 **Bauzelle**
CFA Industrie Midi-Pyrénées (*Privé sous contrat*) **A**
- 31 **Toulouse**
Lycée Stéphane Hessel (*Public*)
CFA Académie de Toulouse - Lycée Stéphane Hessel **A**
Lycée Déodat de Séverac (*Public*)
Lycée Institut Lymayrac (*Privé sous contrat*)
Lycée Myriam (*Privé sous contrat*)
CFA Aspect Occitanie (*Privé sous contrat*) **A**
- 31 **Revel**
CFA Académie de Toulouse - Lycée Vincent Auriol
(*Public*) **A**
- 32 **Mirande**
Lycée Alain Fournier (*Public*)
L.P.A (*Privé sous contrat*)
- 32 **Nogaro**
Lycée polyvalent d'Artagnan (*Public*)
- 65 **Tarbes**
Lycée privé Saint Pierre Pradeau – La Sède (*Privé sous contrat*)
- 81 **Albi**
Lycée Louis Rascol (*Public*)

A formation en apprentissage

 Internat/ Hébergement possible

➡ Pour en savoir plus

- Guide régional « Après le bac : choisir ses études supérieures »;
- Dossiers "Après le bac " ; "Les écoles de commerce" ; "Etudier et travailler à l'étranger";
- Infosup "Après un BTS ou un DUT ";
- Parcours "Les métiers du marketing, de la vente et de la pub ";
- Fiches métiers ONISEP

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).