BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques

GRETA-CFA Aude Pyrénées-Orientales

Certifiante

Formation en apprentissageformation entièrement à distanceRNCP41757FORCOM0024GAP

Ville	Canet-en-roussillon
Lieu de formation	Lycee rosa luxemburg
Niveau d'entrée	N4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)
Niveau de sortie	N5 (BTS, DUT)
Durée et rythme	3000h - 35h/semaine
Public visé	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale
Financement	OPCO

Formation professionnalisante alliant expertise technique et développement commercial pour former des technico-commerciaux capables de conseiller, négocier et fidéliser une clientèle dans des secteurs industriels et technologiques.

Objectifs

• Analyser les besoins d'un client.
• Conseiller une solution technique adaptée.
• Élaborer une offre technico-commerciale.
• Prospecter de nouveaux clients.
• Négocier une vente.
• Assurer le suivi de la relation client.
• Développer un portefeuille clients.
• Organiser une action commerciale.
• Réaliser une veille commerciale et technologique.
• Participer au développement de l'activité commerciale.
• Communiquer avec les partenaires internes et externes.
• Utiliser les outils numériques de la relation client.

Contenu

Certification préparée

Conseil et commercialisation de solutions techniques – RNCP41757

Résultats attendus complémentaires

Conseiller les clients et commercialiser des solutions techniques adaptées à leurs besoins.

Attestation de compétences (Voir type de validation), Obtention du certificat, Passage et obtention de la certification, Obtentions des habilitations, Obtention totale ou partielle de la certification, Passage devant un jury de la certification, Attestation des acquis (Voir type de validation), Obtention totale du bloc de compétences

Pré-requis

Etre titulaire d’un diplôme de niveau 4

Programme

Blocs de compétence	Modules	RNCP
Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales		RNCP41757BC01
Manager l’activité technico-commerciale		RNCP41757BC02
Développer la clientèle et la relation client		RNCP41757BC03
Mettre en œuvre l’expertise technico-commerciale		RNCP41757BC04

Contenu de la formation

Description

Le BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques forme des techniciens supérieurs capables de commercialiser des produits et services à forte composante technique. La formation associe compétences commerciales, connaissances technologiques et maîtrise de la relation client.
Enseignements
• Conseil technico-commercial
• Techniques de vente
• Négociation commerciale
• Prospection
• Gestion de la relation client
• Marketing
• Culture technologique
• Analyse des besoins clients
• Communication professionnelle
• Développement commercial
• Veille technologique
• Gestion de projet commercial
• Culture économique, juridique et managériale
• Anglais commercial
• Culture générale et expression
Les enseignements alternent études de cas, mises en situation, projets commerciaux et périodes en entreprise afin de préparer aux métiers de technico-commercial, chargé d'affaires ou conseiller commercial.

Période de stage en entreprise

• Durée : Selon le statut de l’apprenant
• Planification : Continue ou discontinue.
Modalités d'évaluation
• Rapport ou dossier professionnel
• Présentation orale et soutenance devant jury

Stage en milieu professionnel

Oui

Compétences visées

RNCP41757BC01 - 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

RNCP41757BC02 - 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

RNCP41757BC03 - 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 évènementielles
- Créer et développer une relation client durable

RNCP41757BC04 - 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

Modalités : organisation, pédagogie, intervenants et évaluations

Durée

- A distance: 1350 heures
- Total enseignement: 1350 heures
- En entreprise: 1650 heures
- Total: 3000 heures

Rythme

- En journée
- Temps plein

Intensité

35 heures/semaine

Tarifs, financements et frais

Prix (net de taxe) : 11850 €

Modalités de financement : Contrat d'apprentissage - Financement pris en charge par L'OPCO (Prix affiché à l'année) sans reste à charge pour l'apprenti

Financeur

Financeur	Public visé	Nombre de place
OPCO	Apprenti, Tout public, Public de la formation initiale	12

Frais à la charge de l'apprenant

Frais de passage de certification

Les frais d'examen ou de certification sont inclus dans le prix de vente.

Modalités d'inscription et d'admission

Effectif min / max : 5 / 15

Modalités d'admission

Admission sur dossier

Après : poursuites d'études, passerelles et métiers

Liste des métiers associés

Intitulé	Code ROME
Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises	D1402
Technico-commercial / Technico-commerciale	D1407

Informations pratiques : accès, services et contact

Lieu de formation concerné : Lycee rosa luxemburg – Canet-en-roussillon

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Oui

Transport et accès au site : Cet établissement est adapté pour l’accueil des élèves à mobilité réduite. Pour connaître les modalités d'accès aux bâtiments, n'hésitez pas à contacter directement l'établissement.

Restauration et espace repas : Oui

Possibilité d’hébergement : Non

Contact

Christophe Bonnette
Président(e)
0660982092
christophe.bonnette@gretacfa1166.fr

Référent handicap

Évelyne Coste
0608280855
evelyne.coste@gretacfa1166.fr

Informations légales

Rncp : RNCP41757

Date de publication : 17-12-2025 00:00

Date d’échéance de la certification : 31-08-2031 00:00

Nom du certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/41757

Formacode : 34581

Certifinfo : 120385

Rome : D1402, D1407

Sessions de formation

Session	Période	Statut
Session du 1 septembre 2026 au 30 juin 2028		Inscription clôturée

Tout savoir sur GRETA-CFA Aude Pyrénées-Orientales

Eduform