# BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 2396912F — Mise à jour : 6 juillet 2026

Organisme responsable : **BATIMENT CFA BRETAGNE**

## Présentation de la formation

### Objectifs

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients.
Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Il peut travailler dans les domaines suivants : produits d'aménagement et de finition ; matériel électrique ; fournitures et équipement pour les solutions énergétiques ; matériel d'emballage ; textiles techniques. Il débute en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire ou vendeur négociateur.

**Métier(s) auxquels conduit la formation**

Dans les entreprises de négoces de matériaux et matériels du bâtiment :

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

### Programme

**Objectifs généraux de la formation**

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 oeuvre 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 évènementielles
- Créer et développer une relation client durable

Mettre en oeuvre 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 oeuvre 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

Langue vivante étrangère 1. Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Productions écrites

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

## Certifications préparées et métiers visés

| Niveau d'entrée | Niveau de sortie |
| --- | --- |
| **Aucun prérequis** | **Niveau BTS - Bac +2** |

### Liste des certifications

**BTS conseil et commercialisation de solutions techniques**
Code RNCP : 35801

### Métiers associés

**D1402** — Relation commerciale grands comptes et entreprises
**D1407** — Relation technico-commerciale

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 1807070S | Présentiel | Quimper | 01/09/2025 | 12/07/2027 |

Source : GREF Bretagne #2396912F