BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25181360F — Mise à jour : 20 janvier 2026

Organisme responsable : **CENTRE DE FORMATION FREDERIC OZANAM**

Présentation de la formation

Objectifs

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

Programme

Épreuve / Unité (EU) - 1. Culture générale et expression
Épreuve / Unité (EU) - 2. Communication en langue vivante étrangère : Compréhension de l'écrit et expression écrite
Épreuve / Unité (EU) - 3. Communication en langue vivante étrangère : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction en LV2
Épreuve / Unité (EU) - 4. Culture économique, juridique et managériale
Épreuve / Unité (EU) - 5. Conception et négociation de solutions technico-commerciales
Épreuve / Unité (EU) - 7. Développement de la clientèle et de la relation client
Épreuve / Unité (EU) - 8. Mise en œuvre de l'expertise technico- commerciale
Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 1. Communication en langue vivante étrangère
Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 2. Module d'approfondissement
Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 3. Engagement étudiant
Épreuve / Unité (EU) - 6. Management de l'activité technico-commerciale

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTS conseil et commercialisation de solutions techniques
Code RNCP : 41757

Métiers associés

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

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2092307S	Présentiel	Cesson-Sévigné	08/09/2026	15/07/2028

Source : GREF Bretagne #25181360F