BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 25186159F — Mise à jour : 27 octobre 2025

Organisme responsable : **AFTEC CFA RENNES**

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

En plus des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante étrangère, culture économique, juridique et managériale), la formation comporte des enseignements professionnels qui occupent les deux tiers de l'emploi du temps ;

- conception et négociation de solutions technico-commerciales ;
- management de l'activité commerciale ;
- développement de clientèle et de la relation client ;
- mise en œuvre de l'expertise 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 : 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
2115371S	Présentiel	Rennes	01/09/2025	08/07/2027

Source : GREF Bretagne #25186159F