



Pour plus d'information

02 99 71 41 33

Technique + Commercial



**Seul on va plus vite,
Ensemble on va plus loin !**



Conseiller



Négocier



Fidéliser

Formation + Alternance

Une pédagogie tournée vers l'accompagnement et l'encouragement pour que chacun puisse développer des compétences résolument professionnelles

Softskills

Valoriser les compétences individuelles
Stimuler les aptitudes au travail en équipe
Favoriser la pratique & l'épanouissement
Éveiller au Management Respectueux

Métiers visés

Conseiller commercial
Chargé(e) de clientèle
Conseiller technico-commercial
Attaché(e) commercial



**Trouver plus rapidement
l'entreprise pour votre alternance!**

**Bénéficiez de notre service de placement
intégré**



**Un coach spécialisé en
Ressources Humaines
vous accompagne**

Nos +



VISITES D'ENTREPRISE

**Vous permettre d'élargir votre vision du marché
& Consolider vos connaissances :
Observer des concepts enseignés**



CONCOURS D'ÉLOQUENCE

**Construire un argumentaire,
le présenter avec éloquence
pour convaincre, mobiliser
des techniques oratoires**



PÉDAGOGIE EXPÉRIENTIELLE

**Un apprentissage pratique et immersif,
négociation, étude de marché, stratégie
commerciale percutante : développer
des réflexes favorisant
l'employabilité**



GREEN WORKSHOPS

**Développer votre compréhension
des enjeux sociétaux en organisant
des workshops axés sur les enjeux
de Développement Durable
& la RSE**



BTS Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques



Maxime JUDAIS - 02 99 71 41 33
m.judais@lyceemarcelcallo.org



**21 Rue Etienne Gascon
35600 Redon**



Cette formation vous permet de développer une expertise commerciale convoitée sur le marché de l'emploi.

Vous travaillez sur des missions visant à attirer de nouveaux clients, fidéliser les existants:

Vous élaborez, présentez, négociez une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normative.

Vous êtes un lien privilégié entre votre entreprise, ses clients et ses fournisseurs.

Votre quotidien repose sur un métier dynamique avec une pratique résolument axée sur les relations humaines, où l'écoute, la communication sont omniprésentes.

ADMISSION

Baccalauréat

- Professionnel tertiaire ou industriel
- STI2D
- STMG
- Général

ORGANISATION

- 2 ans de formation
- Statut apprenti, alternance :
 - Lycée (2 semaines)
 - Entreprise (2 semaines)

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les apprentis devront être capables de :

Négocier et vendre une solution technico-commerciale

Mobiliser et vendre une solution technico-commerciale
Communiquer, conseiller et négocier

Gérer et développer la relation client

Développer son portefeuille clients
Développer une relation de valeurs

Manager l'activité technico-commerciale

Gérer l'activité technico-commerciale
Manager l'équipe et le réseau commercial
Evaluer la performance commerciale
Conduire des projets dans le cadre d'une politique repérée
Contribuer à l'évolution de la politique commerciale

Gérer les informations techniques et commerciales

Rechercher, sélectionner et produire des informations techniques et commerciales
Analyser des informations techniques et commerciales
Partager les informations et communiquer



APPRENTISSAGE

LES 
du lycée
Marcel Callo

Plus de 400 entreprises
partenaires avec le lycée

**Un accompagnement
renforcé**
avec une classe
de 16 apprentis

**Accompagnement
pour la recherche
d'un logement**



CONTENU de la FORMATION



Les savoirs généraux

font partie intégrante du diplôme et peuvent être communs à plusieurs BTS.

Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales.

Analyse du contexte technique et commercial de la négociation

Elaboration de solutions TC*

Conseil et prescription de solutions TC*

Négociation, vente et suivi des affaires

Analyse financière d'une relation d'affaire et gestion du risque client

Management de l'activité technico-commerciale

Animation de l'équipe et du point de vente

Animation des réseaux de partenaires

Suivi du parcours client

Évaluation de la performance commerciale

Développement de la clientèle et de la relation client

Prospection de la clientèle

Marchandisage et dynamisation de l'offre commerciale

Participation à la politique de communication

Fidélisation de la clientèle, valorisation de la relation client

Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale

Réalisation de la veille commerciale, technologique, juridique et normative

Diffusion des informations liées aux innovations, aux évolutions technologiques et commerciales

Exploitation des technologies et solutions en relation avec l'environnement



35 heures /semaine

HORAIRES

Culture générale et expression	3 h
Anglais	3 h
Culture économique juridique et managériale	4h
Conception et négociation de solutions TC*	4h
Management de l'activité TC*	4h
Développement de clientèle et de relation client	5h
Mise en oeuvre de l'expertise TC*	9h
Devoir Surveillé	3h

ÉPREUVES

Culture Générale et expression

Communication en Langue vivante étrangère

- Écrit

- Oral

Culture économique, juridique et managériale

Conception et négociation de solutions TC*

Management de l'activité TC*

Développement de la clientèle et de la relation client

Mise en oeuvre de l'expertise TC*

Coef. Forme et durée

3	Écrite (4h)
3	En cours de formation
3	En cours de formation
3	Écrite (4h)
6	En cours de formation
4	Écrit (4h)
3	En cours de formation
3	En cours de formation

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Les secteurs concernés sont :

- L'industrie
- L'agroéquipement
- Les fournisseurs de matériel professionnels
- Les négoce
- Les bureaux d'études
- Le bâtiment

MÉTIER POSSIBLES

- Technico - commercial
- Attaché(e) technico - commercial
- Attaché(e) commercial
- Commercial sédentaire ou itinérant
- Vendeur comptoir
- Chargé(e) de clientèle

POURSUITE D'ETUDES

Licence, Bachelor

pour un niveau supérieur de qualification

Ecoles de commerce

INSCRIPTION

Plateforme Parcoursup' et sur dossier

Frais de scolarité

Pas de frais de scolarité pour l'apprenti

Repas

Tarif CROUS

CONTACT

Maxime JUDAIS

Directeur des études

Pôle Supérieur

02 99 71 41 33

m.judais@lyceemarcelcallo.org