BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Commerce - Achats - Vente

13/11/2026

Public et prérequis

Tout public

Titulaires d'un BAC (STMG, STI2D, général, professionnel Métiers du commerce et de la vente, Technicien conseil vente ou bac professionnel : MELEC, MSPC, CIEL, ICCER…) ou de tout autre diplôme de niveau 4 (brevet professionnel, titre pro)

Validation et certification

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
Certification professionnelle enregistrée au RNCP par le MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE et reconnue par l'Etat.
Fiche RNCP n° 41757 enregistrée au JO/BO le 10/07/2024 – code NSF 200

Validation par bloc possible
Le diplôme est composé des blocs de compétences suivants :
RNCP41757BC01 - Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

RNCP41757BC02 - Manager l'activité technico-commerciale

RNCP41757BC03 - Développer la clientèle et la relation client

RNCP41757BC04 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

Préparation et passage d'une certification en anglais
Préparation à la certification Voltaire

Modalités de la formation

1 semaine en centre
1 semaine en entreprise

En présentiel et en distanciel (10%)

Pré-inscription en ligne sur notre site internet et candidature possible sur Parcoursup
Admission sur dossier et entretien
Accompagnement dans la recherche d'entreprises
Début de la formation : septembre 2027
Les plans d'accès à nos différents sites sont disponibles sur notre site internet

Passerelles - Métiers - Débouchés

Technico-commercial
Attaché(e) commercial
Attaché(e) technico-commercial
Commercial(e) sédentaire ou itinérant
Conseiller(ère) commercial
Conseiller(ère) technico-commercial

Contenu de la formation

CODE RNCP
41757

CENTRES DE FORMATION
Amiens

DURÉE DE LA FORMATION
2 ans / 180 jours / 1350 heures

ACCUEIL PSH
Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

Taux de réussite à l'examen	**N/A - Ouverture en Septembre 2027**

• 60 ans d'existence
• Une communauté de 3 100 alternautes
• 24 000 stagiaires formés par an
• 3 500 entreprises qui nous font confiance

• Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
• L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
• La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
• Une pédagogie active
• Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Compétences générales

Culture générale et expression
Anglais
Culture économique, juridique et managériale

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

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 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