

# BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

Certifiante

Contrat appr.

Réf. : 25180112F — Mise à jour : 20 janvier 2026

Organisme responsable : CFA ECB

## Contenu

### 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         |
|------------|------------|-------|------------|------------|
| 2090778    | Présentiel | Redon | 31/08/2026 | 29/06/2028 |