



BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES - EN APPRENTISSAGE

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Objectifs :

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale
- Appréhender et réaliser un message écrit

CONTENU

Enseignements généraux :

- culture générale et expression
- langue vivante étrangère
- culture économique, juridique et managériale

Enseignements professionnels :

- 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

PRÉ-REQUIS

Apprentissage en 2^e année de BTS

DURÉE INDICATIVE

700h

DÉLAI D'ACCÈS

Entrée en 1^{er} année après candidature via
Parcoursup
Session par année scolaire

TARIF

17 euros / heure Selon prise en charge de
l'OPCO

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour
étudier les conditions d'accès à la formation.

A NOTER

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification >
RNCP 35801

Plus de détails sur nos indicateurs de
performance Formation Continue /
Apprentissage en page d'accueil gretani.com

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier
Après entretien

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BTS ou DUT)

SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Education Nationale et de la Jeunesse

VALIDATION

Brevet de technicien supérieur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

Débouchés professionnels

Les titulaires du BTS conseil et commercialisation de solutions techniques occupent des fonctions technico-commerciales dans des entreprises industrielles ou des entreprises de prestation de services pour les professionnels. Il est également possible de travailler dans des entreprises de négoce de biens ou de services, dans de nombreux domaines : produits d'aménagement et de finition, matériel électrique, fournitures et équipement pour les solutions énergétiques, matériel d'emballage, textiles techniques, etc.

Poursuites d'études

Avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre des études en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, en licence (économie-gestion par exemple), en école supérieure de commerce et de gestion ou encore en école d'ingénieurs.

Exemple(s) de formation(s) :

- Licence pro mention commerce et distribution, mention commercialisation de produits et services, mention e-commerce et marketing numérique
- Diplôme d'ingénieur d'affaires industrielles

Découvrez d'autres débouchés sur Orientation Auvergne-Rhône-Alpes

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-conseil-et-commercialisation-de-solutions-techniques>

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2025

TAUX DE RÉUSSITE

Cette formation étant nouvellement proposée par le GRETA Nord-Isère, nous ne disposons pas encore d'indicateurs de performance. Nous nous engageons à les partager dès qu'ils seront disponibles.



INFORMATIONS

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification > RNCP 35801

Plus de détails sur nos indicateurs de performance Formation Continue / Apprentissage en page d'accueil gretani.com

Contacts

Lycée la Pléiade

Rue du Repos

38230 Pont de Chéruy

Contact Lycée la Pléiade

Tél : 04 72 46 92 00

Mise à jour le 3 Mars 2026

