

## ALTERNANCE

# BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DES SOLUTIONS TECHNIQUES

Diplôme d'état - Niveau 5

BAC+2

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- 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

### CONTENU DE LA FORMATION

- Anglais
- Culture générale
- Culture économique, juridique et managériale
- Réalisation d'une veille concurrentielle
- Analyse du besoin client
- Conseil et prescription
- Valorisation de l'offre
- Gestion du risque client
- Réalisation d'actions promotionnelles
- Optimisation de l'expérience client
- Evaluation de la performance commerciale



### METIERS VISES

Chargé de clientèle  
Responsable Commercial  
Responsable d'Agence  
Acheteur  
Chef des ventes

### PRE-REQUIS

Etre titulaire d'un Baccalauréat (STI2D, STMG, Bac Pro, général, scientifique...)

### PUBLIC CIBLE

Formation proposée sous statut d'apprentissage exclusivement

### METHODES PEDAGOGIQUES

Méthodes expositives et démonstratives coordonnées par des projets ou des études de cas.

### MODALITES D'EVALUATION

Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...) Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage) Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée.

## VALIDATION

La formation proposée permet de préparer le diplôme de Brevet de Technicien Supérieur « Conseil et commercialisation de solutions techniques ».

## POURSUITE D'ETUDES

Licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, licence commerce et distribution, licence professionnelle en marketing opérationnel, écoles d'ingénieurs en affaires industrielles.

## DUREE & ORGANISATION

**24 mois**, deux jours en formation, trois jours en entreprise

**1350 heures de formation environ sur deux ans**

Formation accessible en **contrat d'apprentissage**, ce qui permet une prise en charge totale ou partielle des coûts de la formation ainsi qu'une rémunération.

## ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Un référent handicap est à la disposition de toute personne en exprimant le besoin afin d'étudier les solutions spécifiques et conditions de mise en œuvre de la formation.

Contact : [handicapslm@lamache.org](mailto:handicapslm@lamache.org)

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Etape 1 : Pré-inscription sur ParcoursSup' de janvier à mars (de mars à septembre, nous contacter) : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Etape 2 : Etude du dossier de candidature

Etape 3 : Entretien de motivation et de vérification des prérequis

Etape 4 : Participation aux ateliers de recherche d'entreprise

Etape 5 : Signature du contrat d'apprentissage

## DEROULEMENT & LIEU

Les interventions sont dispensées dans les locaux de Sup' La Mache (Lyon 8ème) et du Lycée Saint Joseph (Lyon 7). Un tutorat pédagogique est supervisé toute l'année d'alternance par le responsable de la formation, en lien avec le tuteur entreprise.

Les formations du centre Sup' La Mache débutent entre septembre et octobre. Possibilité d'hébergement en résidence étudiante sur place, nous consulter.

## NOTRE VALEUR AJOUTEE

Un parcours complet du Bac au Bac+3.

Des semaines d'insertion à l'international (summer school, masterclass, stages)

## CONTACT

Pour de plus amples renseignements, contactez-nous : [suplamache@lamache.org](mailto:suplamache@lamache.org) ou au **04 72 78 55 66**

- [www.ecolelamache.org](http://www.ecolelamache.org)

