

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

NIVEAU 5



Chambre
de **Métiers**
et de l'**Artisanat**

CMA FORMATION

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'un Baccalauréat (Bac pro, Bac techno, Bac général) ou d'un titre ou diplôme classé ou homologué au moins au niveau 4.

PROGRAMME

- Prospection et développement commercial
- Conseil et vente de solutions techniques
- Étude et dimensionnement de solutions
- Gestion de la relation client et suivi d'affaires
- Culture économique, juridique et managériale
- Communication professionnelle et outils numériques
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Mathématiques appliquées
- Sciences physiques appliquées

DURÉE

Formation sur 2 ans qui alterne des périodes en entreprise et au CFA (selon calendrier du CFA : nous consulter pour plus d'information)

Cette formation prépare à devenir un professionnel de la vente de produits et de services à forte dimension technique, au cœur des enjeux actuels des entreprises.

Elle permet de développer une expertise complète pour analyser les besoins des clients professionnels et concevoir des solutions techniques adaptées, performantes et personnalisées.

Les apprenants acquièrent les compétences nécessaires pour négocier des offres complexes intégrant des aspects techniques, commerciaux et financiers, tout en construisant une relation durable avec leur clientèle.



OBJECTIFS

Acquérir les compétences qui permettent de :

- Adapter sa tenue et son comportement professionnel selon les interlocuteurs
- Adopter une posture professionnelle et crédible face à des experts
- Maîtriser la communication orale et écrite en contexte professionnel
- Développer confiance en soi, aisance relationnelle et professionnalisme
- Réussir aussi bien en formation qu'en entreprise

SAVOIR-ÊTRE

- **Sens de la communication :** Capacité à expliquer et s'adapter à différents interlocuteurs et à convaincre.
- **Autonomie :** Capacité à gérer un portefeuille clients, organiser son activité commerciale.
- **Sens de la négociation :** Aptitude à conclure une vente dans une logique gagnant-gagnant.
- **Esprit d'analyse :** Aptitude à comprendre les besoins et proposer des solutions pertinentes.

CENTRES D'INTÉRÊT

- Tu aimes comprendre des produits techniques pour mieux les vendre.
- Tu souhaites accompagner des clients professionnels dans des projets sur mesure.
- Tu es attiré(e) par la négociation et la relation commerciale de long terme.
- Tu recherches une formation concrète, en lien direct avec le monde de l'entreprise.

MODALITÉS

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.

COÛT

Selon le statut du bénéficiaire (nous consulter).

Apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice.

Frais annexes à prévoir (matériel, équipement, repas et internat selon site).

PLANNING

Entrée cadencée, possible tout au long de l'année, nous consulter.

LIEU(X) DE FORMATION

BELFORT-TRÉVENANS
cmaformation90@artisanat-bfc.fr
30 06

DIJON
cmaformation21@artisanat-bfc.fr
30 06

ACCESSIBILITÉ

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

> Référent Handicap sur chaque site de formation.

Pour plus d'informations, contactez-nous.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES D'ENCADREMENT

La formation est encadrée par des professeurs de matières techniques et générales, ainsi que par un maître d'apprentissage ou tuteur en entreprise.

- Formation en alternance : présentiel centre et période en entreprise, FOAD
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien
- Moyens pédagogiques diversifiés (exercices pratiques, documents écrits, supports audios et visuels, outils multimédias).
- Ressources documentaires,
- Plateaux techniques reconstituant les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée



SUIVI ET ÉVALUATION DE L'ACTION

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe et remise de bulletins, pour les apprentis
- Evaluation des acquis : en cours de formation et en évaluation finale
- Evaluation des périodes en entreprise
- Attestation de formation
- Enquête de satisfaction stagiaire



Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 5

Examen en fin de formation : validation totale au partielle

DÉBOUCHÉS

Technico-commercial
Chef des ventes
Commercial itinérant ou sédentaire
Responsable service après-vente
Chargé d'affaires

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE AVEC CMA FORMATION

Bachelor Responsable d'établissement marchand
Bachelor Conseiller de clientèle particulier et professionnel en banque et assurance

Toutes nos formations sur

www.cmaformation-bfc.fr

