



V2 : 04/10/24



Admission

Qualités requises

- Avoir de l'intérêt pour les activités industrielles et techniques, la robotique, les systèmes de production
- Qualités d'écoute et de disponibilité
- Avoir des aptitudes pour mener à bien des objectifs commerciaux
- Comportement et attitude conforme au niveau des codes vestimentaires et langagiers
- Aimer trouver des solutions techniques pour satisfaire et fidéliser un client

Démarches

- Contacter le service apprentissage/CAD
- Entretien individuel et personnalisé
- Aide à la recherche d'une entreprise d'accueil



Contenu de la formation

Enseignement professionnel et général

- U4 Négociation technico commerciale
- U5 Management et gestion d'activités technico commerciales
- U6 Projet technico commercial
- E1 Culture générale et expression
- E2 Communication en langue vivante étrangère
- E3 Environnement économie et juridique
- E4 Négociation technico-commerciale
- E5 Management et gestion des activités technico commerciales
- E6 Projet technico commercial
- EF1 Langue vivante 2



Missions en entreprise

- La vente de solutions technico-commerciales
- Le développement de clientèles
- La gestion de l'information technique et commerciale
- Le management de l'activité commerciale
- La mise en œuvre de la politique commerciale



Objectifs de la formation

Être capable de :

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales,
- Management de l'activité technico-commerciale,
- Développement de clientèle et de la relation client,
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.



Validation de la formation

Cette formation est validée par le diplôme de **BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques**, de niveau 5.



Type de contrat et conditions d'accès

Durée	2 ans
Validation blocs de compétences	Non
Equivalence	Formation diplômante de niveau 5.
Suite de parcours et débouchés	<p>Une fois diplômé, vous pouvez exercer votre activité dans une entreprise industrielle ou commerciale et débiter en tant que négociateur vente, ou technico-commercial itinérant ou sédentaire.</p> <p>Après quelques années d'expérience vous pouvez accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte...</p> <p>https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/</p>
Délai d'accès	Délais liés à l'instruction et à la validation du dossier d'inscription.
Contact	service-apprentissagecad@cma-gers.fr
Méthodes mobilisées	Présentiel
Accessibilité aux personnes handicapées	Contactez le référent handicap : r.steyskal@cma-gers.fr
Modalités d'évaluation	Examen ponctuel ou contrôle en cours de formation
Prérequis	Baccalauréat STI2D Baccalauréat STMG Baccalauréat Général Baccalauréat professionnel
Prérequis du contrat d'apprentissage	<ul style="list-style-type: none"> - 15 ans et avoir terminé la classe de 3^{ème} - 16 à 29 ans révolus - Sans limite d'âge pour les travailleurs handicapés (RQTH)
Prérequis du contrat de professionnalisation	<ul style="list-style-type: none"> - 16 à 25 ans révolus - A partir de 26 ans : <ul style="list-style-type: none"> o Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus o Bénéficiaires du RSA (Revenu de solidarité active) o Bénéficiaires de l'Allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'Allocation aux adultes handicapés (AAH)
Unités accessibles par mobilisation du CPF ou financement individuel	Tous les salariés et demandeurs d'emploi de plus de 18 ans
Tarif	9430€ / an Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : nous consulter

Nom du certificateur : Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 28/02/2021

