

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

TERTIAIRE COMMERCE - VENTE

> OBJECTIFS DE FORMATION

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

À l'issue de la formation, l'apprenti-e sera capable de :

- Prospecter pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité
- Identifier et analyser les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes
- Élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normative
- Prendre en compte les préoccupations sociétales et environnementales
- Gérer et développer ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.

> CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE PROFESSIONNEL

- 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

DOMAINE GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Bloc facultatif : Langue vivante étrangère 2
- Bloc facultatif : Module d'approfondissement
- Bloc facultatif : Engagement étudiant

Consultez le référentiel : www.francecompetences.fr/wp-json/api/v1/activity/export/21482/263821

> POURSUITE D'ÉTUDE

Licence Pro mention Commerce et distribution
Licence Pro mention Commercialisation de produits et services
Licence Pro mention Management des activités commerciales
Licence Pro mention Métiers de la promotion des produits de santé
Licence Pro mention Métiers du commerce international
Licence Pro mention Métiers du marketing opérationnel
Diplôme d'ingénieur d'affaires industrielles

> EMPLOIS VISÉS

- Attaché-e technico-commercial en négoce
- Technico-commercial-e dans une entreprise industrielle
- Chargé-e de clientèle
- Chargé-e d'affaires
- Responsable du service après-vente
- Chef-fe des ventes

Contact :

cfa.academie@ac-besancon.fr
03 81 48 12 30
www.cfa-academie-fcomte.fr

> LIEUX DE LA FORMATION

UFA Lycée **GEORGES COLOMB**
70204 **LURE**
03 84 89 03 80
www.lyc-colomb.ac-besancon.fr

UFA Lycée **DES MÉTIERS DU BOIS**
39330 **MOUCHARD**
03 84 73 74 00
www.lycee-du-bois.com

UFA Lycée **GEORGES CUVIER**
25200 **MONTBÉLIARD**
03 81 90 77 40
www.lyc-cuvier-montbeliard.eclat-bfc.fr

UFA Lycée **JACQUES DUHAMEL ***
39100 **DOLE**
03 84 79 78 00
www.lycee-duhamel.fr

*Apprentissage en 2ème année
du BTS uniquement : 675h - 1 an

> NIVEAU D'ENTRÉE

Niveau 4 (bac)

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 4 (BAC) / Niveau 5 (BAC+2)

> CODE FORMATION

[Code RNCP : 35801](#)
Code diplôme : 320-31216

> DURÉE DE LA FORMATION

1350 h - 2 ans
735h - 1 an

> DÉBUT DE LA FORMATION

Septembre 2026

Les +

Une forte demande de la part des entreprises pour le profil technique et commercial. Des produits à commercialiser qui nécessitent une expertise technique. Une part de rémunération attractive.

**Taux de réussite
aux examens
2025**

100%

> PRÉ-REQUIS ET PUBLIC VISÉ

Avoir entre 15 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations)
Sans condition d'âge pour les personnes :
• reconnues travailleur handicapé
• ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme,
• inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau
Retrouvez l'ensemble des détails des modalités sur notre site internet.

> RÉSULTAT ATTENDU DE LA FORMATION

Diplôme délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse

> LES MODALITÉS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel basée sur la pédagogie d'alternance avec des périodes en centre complétées par des périodes en entreprises dont les objectifs ont été définis en début de formation.
Elles s'appuient sur des méthodes de travail actives et participatives afin de renforcer la confiance, dynamiser l'envie d'apprendre, améliorer l'autonomie et favoriser les échanges.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Épreuves écrites ponctuelles et épreuves en CCF (Contrôle en Cours de Formation).

MODALITÉS DÉLAIS D'ACCÈS

Le délai de traitement moyen pour le traitement d'un contrat est de 15 jours. L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond à la qualification recherchée.
Les entrées en formation se font en septembre, les entrées hors périodes sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.

MODALITÉS D'ALTERNANCE

Selon les UFA (Unité de Formation par Apprentissage) :
- Alternance 3 jours en centre de formation et 2 jours en entreprise
- ou 3 semaines en centre de formation et 2 semaines en entreprise
Nous contacter et/ou contacter l'UFA concernée

> PROFILS DES INTERVENANTS

Équipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.
Réfèrent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise.

> TYPE DE FORMATION

Formation diplômante

> TARIF ET FINANCEMENT

La formation est prise en charge pour l'apprenti.e par l'opérateur de compétences (OPCO) ou le Service Public. [Consultez la grille tarifaire \(format Excel à télécharger - fichier lourd\).](#)

> TRANSPORT, RESTAURATION ET HÉBERGEMENT

Transport scolaire ou transport de la ville, cantine scolaire ou restaurant scolaire. Veuillez vous rapprocher de votre UFA pour plus d'informations.

> INSERJEUNES

Consultez les taux d'insertion et de poursuite d'études par formation sur inserjeunes.education.gouv.fr : inserjeunes.education.gouv.fr
(Statistiques pour les années scolaires 2021-2022 et 2022-2023 cumulées)

> AIDES FINANCIÈRES

Logement, mutuelle santé, allocations : découvrez les aides sur notre site, rubrique [Devenir apprenti](#)

> CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTES

Rubrique CGV et Médiation sur notre site internet : cfa-academie-fcomte.fr

NOUVEAUTÉ : UN ESPACE DE RECRUTEMENT EN LIGNE

Déposez votre CV sur notre site et trouvez votre entreprise !

> CONTACT - ORGANISME DE FORMATION



Une équipe est à votre écoute pour répondre à toutes vos questions :
CFA académique de Franche-Comté
11 bis rue Nicolas Bruand
25000 Besançon

cfa.academie@ac-besancon.fr - 03 81 48 12 30
L'accueil est ouvert du lundi au vendredi de 9h à 12h et de 13h30 à 17h (jusqu'à 16h30 le vendredi).

Accueil téléphonique à partir de 8h30

Un référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Référent handicap : Agnès RAGOT

Référent mobilité internationale : Mickaël LANGLET

Siret 182 500 231 00044



WWW.CFA-ACADEMIQUE-FCOMTE.FR