ACADÉMIE
DE CLERMONT-FERRAND
Liberté
Égalité
Fraternité

GIP FCIP
VOS COMPÉTENCES
POUR DEMAIN

TERTIAIRE ET SERVICES

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Modifiée le 20/10/2026

Contenus

- 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
- Langue vivante étrangère 1. Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes
- Langue vivante étrangère 1
- Culture économique, juridique et managériale

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. Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Conditions spécifiques et prérequis

Résultats attendus

- BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques
- Diplôme Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche