



V1.4 : 24/01/24



## 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><a href="https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/">https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/</a></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"> <li>- 15 ans et avoir terminé la classe de 3<sup>ème</sup></li> <li>- 16 à 29 ans révolus</li> <li>- Sans limite d'âge pour les travailleurs handicapés (RQTH)</li> </ul>
Prérequis du contrat de professionnalisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 16 à 25 ans révolus</li> <li>- A partir de 26 ans :               <ul style="list-style-type: none"> <li>o Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus</li> <li>o Bénéficiaires du RSA (Revenu de solidarité active)</li> <li>o Bénéficiaires de l'Allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'Allocation aux adultes handicapés (AAH)</li> </ul> </li> </ul>
Unités accessibles par mobilisation du CPF ou financement individuel	Tous les salariés et demandeurs d'emploi de plus de 18 ans
Tarif	9430€ / an  <b>Prise en charge complète pour un contrat d'apprentissage</b> <b>Prise en charge partielle ou totale pour tout autre dispositif selon la situation et le statut du candidat : nous consulter</b>

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

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

