

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Objectifs

1 – Concevoir & commercialiser des solutions technico-commerciales

- Analyse du contexte technique et commercial de la négociation
- Elaboration de solutions technico-commerciales
- Négociation, vente et suivi des affaires
- Analyse financière d'une relation d'affaires

2 – Développer une clientèle

- Prospection de clientèle
- Marchandisage et dynamisation de l'offre commerciale
- Participation à la politique de communication
- Fidélisation de la clientèle et valorisation de la relation client

3 – Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- Réalisation de la veille commerciale, technologique et juridique
- Diffusion des informations liées aux innovations et évolutions technologiques et commerciales
- Exploitation des technologies et solutions en relation avec l'environnement

4 – Manager l'activité commerciale

- Animation de l'équipe et du point de vente
- Animation des réseaux de partenaires
- Suivi du parcours client
- Évaluation de la performance commerciale

Terrains d'accueil

Vente de fournitures industrielles

Distribution de matériel électrique, de chauffage, de plomberie ...

Location ou vente de services techniques - Activités liées au

Bâtiment - Industrie (métallurgie, mécanique...) - Énergies nouvelles

Prérequis

Âge : contrat d'apprentissage jusqu'à 29 ans révolus - Plus de 30 ans : possibilité de contrat de professionnalisation

Niveau d'entrée : BAC STI 2D, BAC STT, BAC STMG, BAC PRO Industriel mais aussi BAC S, BAC ES...

Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance

Modalités d'inscription

- Inscription sur ParcoursSup et/ou sur notre site
- Dossier de candidature complété
- Participation à la réunion d'information et à l'entretien de vérification des prérequis
- Participation aux ateliers de recherche d'entreprises le cas échéant
- Signature d'un contrat ou attestation d'engagement de l'employeur

Formation

Code diplôme

320 312 16

Code RNCP

4617

Niveau de sortie

Diplôme reconnu par l'Etat de Niveau 5 (cadre européen des certifications), équivalent à un Bac+2, 120 crédits ECTS

Durée de la formation

1400 heures (sur 2 ans)
Démarrage en septembre

Durée du contrat

2 ans, modulable en fonction du positionnement* (jusqu'à 1 an supplémentaire pour les personnes en situation de handicap)

Rythme de l'alternance

2 jours en CFA

3 jours en entreprise

Le calendrier peut varier pour tenir compte des périodes d'activité forte en entreprise.

Le calendrier d'alternance est remis lors de l'inscription

Vos contacts

François AMEDURI

Responsable de formation

04.57.13.81.99

fameduri@les-charmilles.fr

Pascale SINNER

Référente Handicap

04.76.03.74.08

psinner@les-charmilles.fr

Hakima GUELLA

Référente Mobilité

Internationale

04.76.03.74.12

hguella@les-charmilles.fr

Contenu de formation et modalités d'évaluation :

	MATIERES	Volume horaire	Coeff	Type	Forme
Matières générales	Culture générale et expression	120	3	Ponctuel	Ecrit
	LV1	120	3	CCF	Oral & Ecrit
	Culture économique, juridique et managériale	160	3	Ponctuel	Ecrit
	COMPETENCES				
Matières professionnelles	Bloc 1 - Conception et négociation de solutions technico-commerciales	200	6	CCF	Oral
	Bloc 2 - Management de l'activité technico-commerciale	200	4	Ponctuel	Ecrit
	Bloc 3 - Développement de la clientèle et de la relation client	280	3	CCF	Oral
	Bloc 4 - Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	320	3	CCF	Oral

Conditions de présentation à l'examen du BTS :

- avoir été inscrit à l'examen par le CFA
- avoir réalisé le nombre d'heures en entreprise et au CFA prévu par le contrat

Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance.

L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé.

Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire.

Des visites de suivi sont menées par les formateurs et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- la mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- une organisation coopérative des apprentissages
- une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).

Le Pôle Innovation met à disposition des apprenants des outils pédagogiques innovants

Références

	2022	2023
Taux de réussite		
• Taux de réussite global de la formation*		1 ^{ère} promotion examen 2023
• Taux de réussite des apprentis de la formation**		
Taux de rupture		
Suivi post - formation (Enquête réalisée 6 mois après la fin de formation)		
• Insertion professionnelle		1 ^{ère} promotion examen 2023
• Taux de poursuite d'étude		
Satisfaction globale apprenti(e) Enquête réalisée en fin de formation auprès de l'ensemble des alternants du CFA	87%	
Satisfaction globale entreprises Enquête réalisée tous les ans auprès des tuteurs d'alternants	81%	

* Taux de réussite global : Nbr de candidats ayant réussi l'examen / Nbr de candidats présents à l'examen (**tous statuts confondus**) x100

** Taux de réussite des apprentis de la formation : Nbr de candidats ayant réussi l'examen / Nbr de candidats présents à l'examen (**sous statut d'apprenti**) x100

Modalités d'évaluation

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières en cours de formation lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre :

- Évaluation des acquis en centre de formation (Quizz, QCM, Devoirs surveillés, Productions personnelles, Entraînement aux épreuves, Questionnaire oral...)
- Évaluation en entreprise (Entretiens tripartites avec le Maître d'apprentissage)
- Entretiens individuels d'évaluation formative, de régulation, de bilan jusqu'à l'inscription à la certification visée

Après la formation

Suite des parcours possibles :

- Licence Construction Durable
- Licence professionnelle à dominante commerciale (stratégie et management des entreprises du bâtiment) ou technique (bâtiment et construction, électricité et électronique, systèmes de sécurité et télésurveillance) ou vers une classe préparatoire en technologie industrielle post bac+2 (ATS) pour intégrer ensuite une école d'ingénieurs.

Débouchés professionnels :

- Attaché commercial
- Chef des ventes
- Responsable de services après-vente

Modalités financières

Aucun frais de scolarité pour l'apprenti.

La formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil.

Coût préconisé par France Compétences hors accord de branche : 9 275 €. Pour les contrats pro : nous contacter pour un devis.

Rémunération de l'apprenti

L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Année d'exécution du contrat	Apprenti de moins de 18 ans	Apprenti de 18 à 20 ans	Apprenti de 21 à 25 ans	Apprenti de 26 ans et plus
1ère année	27%	43%	53%*	100%*
2ème année	39%	51%	61%*	100%*
3ème année	55%	67%	78%*	100%*

* Toutefois, sa rémunération peut être supérieure au SMIC si l'entreprise applique des accords (de convention collective ou de branches professionnelles, d'entreprises...) proposant un salaire minimum supérieur au SMIC.

En cas de succession de contrats, la rémunération est au moins égale au minimum légal de la dernière année du précédent contrat (même employeur ou nouvel employeur).

Cas particuliers :

- ✓ Vous étiez déjà en contrat d'apprentissage, dans le cas d'une succession de contrats chez le même employeur ou un nouvel employeur pour un nouveau diplôme : maintien du salaire initial (augmentation seulement si modification de la tranche l'âge).
- ✓ Vous poursuivez un parcours en formation en apprentissage après une 1ère année de BTS ou BTSA sous statut scolaire : La rémunération sera celle d'une 2e année d'exécution du contrat.
- ✓ Une majoration de 15 points est applicable à la rémunération réglementaire à laquelle peut prétendre l'apprenti au jour de la conclusion de ce nouveau contrat, si les 3 conditions cumulatives suivantes sont remplies :
 - diplôme ou titre de même niveau que celui précédemment obtenu
 - qualification en rapport direct avec celle qui résulte du diplôme ou titre précédemment obtenu ;
 - durée du contrat inférieure ou égale à 1 an.

À défaut de remplir ces 3 conditions, la majoration de 15 points ne s'applique pas.

Rémunération de l'alternant (contrat de professionnalisation)

L'alternant perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC (Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance).

Ancienneté/Âge	moins de 21 ans	21 ans et plus	26 ans et plus
Titulaire d'un diplôme à finalité non professionnelle (Bac général)	55%	70%	Au moins le SMIC ou 85% de la rémunération minimale conventionnelle
Titulaire d'un diplôme à finalité professionnelle (Bac Pro, Bac techno, BTS, DUT)	65%	80%	Au moins le SMIC ou 85% de la rémunération minimale conventionnelle

Aides aux apprentis (sous conditions)

- ✓ Aide au financement du permis de conduire de 500€ pour les apprentis majeurs
- ✓ Pack Office 365 Etudiant
- ✓ Inscription au programme Orthodidacte
- ✓ Aide au transport
- ✓ Carte Nationale des Métiers (tarifs réduits)

Date de la formation

Année de la formation	Promotion	Date de début de la formation	Date de fin de formation
1ère année	2022-2024	Sept 2022	Juin 2024
2ème année	2021-2023	Sept 2021	Juin 2023

Les inscriptions sont ouvertes à compter de janvier 2023.
Le contrat d'apprentissage peut débuter en entreprise 3 mois avant la date de début de la formation et 3 mois après.

Intégration ou passerelle possible en cours d'année.

Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

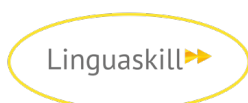
Publics accueillis

- ✓ Formation proposée sous statut d'apprentissage et de professionnalisation.
- ✓ Personne en situation de handicap : Prendre contact avec la référente Handicap pour étudier votre situation.

Ressources

Les équipes pédagogiques sont issues du monde professionnel et entendent ancrer leurs méthodes dans la réalité des entreprises.
De nombreuses interventions sont prévues tout au long de la formation pour apporter des témoignages de professionnels.
Un équipement en ordinateur portable est à prévoir.

La valeur ajoutée de l'établissement



Lieu de la formation

SCIENCESTECH CHARMILLES

3 allée de Palestine

38610 Gières

04.76.03.74.00

info-cfp@les-charmilles.fr

www.cfp-charmilles.com

