



# BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Bac + 2 (Niveau 5)

## Conseil et commercialisation de Solutions Techniques

par la voie de l'apprentissage

La formation a pour objectif de donner aux étudiants une solide expérience professionnelle et une double compétence technique et commerciale.

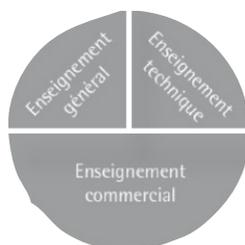
Le technico-commercial, titulaire d'un BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à un besoin.

### FORMATION

La formation dure deux ans et se fonde sur l'alternance entre les périodes d'enseignement en centre de formation (750 heures environ sur 21 semaines par année) et les périodes en entreprise.

Le contenu de l'enseignement s'organise autour de 3 pôles :

- **Enseignement général** : culture et communication, langues vivantes.
- **Enseignement technique** : outils de communication technique, technologies et exigences des solutions techniques, industrialisation des produits, organisation et suivi de projets industriels.
- **Enseignement commercial** : culture économique, juridique et managériale, management de l'activité technico-commerciale, développement de la clientèle, conception et négociation de solutions technico-commerciales, gestion de projet.



### NIVEAU REQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat général, STI2D, STMG ou baccalauréat professionnel métiers du commerce et de la vente.

● **Admission :**

Les admissions s'effectuent directement après examen du dossier scolaire et entretien oral.

### APPRENTISSAGE

Un atout pour rentrer dans la vie active.

Un contrat de travail rémunéré.

Un diplôme national : Brevet de Technicien Supérieur **Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques**.

L'acquisition d'un savoir-faire général, technologique et commercial à travers l'enseignement dispensé au lycée et en entreprise.

Une équipe pédagogique proche des maîtres d'apprentissage avec lesquels elle assure, en étroite collaboration, le suivi des apprentis.



**LORITZ**

LYCÉE D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL ET TECHNOLOGIQUE  
UFA - Membre du GRETA

29 Rue des Jardiniers  
54000 NANCY CEDEX

Tél. : 03 83 36 75 42  
Fax. : 03 83 35 08 22  
[www.loritz.fr](http://www.loritz.fr)



## OBJECTIFS

Cinq fonctions essentielles caractérisent son activité :

### La vente de solutions technico-commerciales

- Préparation de propositions technico-commerciales,
- Négociation, conseil, vente,
- Organisation et suivi clientèle.

### Le développement de clientèle

- Prospection,
- Fidélisation des clients,
- Valorisation de la relation client.

### La gestion de l'information technique et commerciale

- Veille stratégique technique et commerciale,
- Exploitation et analyse de l'information technique et commerciale,
- Evolution du système d'information et de communication.

### Le management de l'activité commerciale

- Mise à disposition d'une offre de biens et de services industriels,
- Evaluation de la performance commerciale,
- Management de l'équipe et du réseau commercial.

### La mise en oeuvre de la politique commerciale

- Déclinaison et contrôle de plans d'actions commerciales,
- Participation à l'élaboration de l'offre de biens et de services industriels,
- Contribution à l'évolution de la politique commerciale.

Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et des outils de communication.

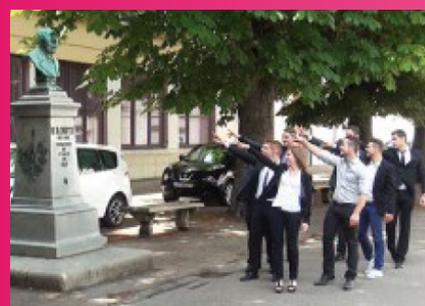
## DÉBOUCHES PROFESSIONNELS

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques a pour vocation première une insertion en entreprise.

Les postes qui lui sont offerts sont des postes à responsabilité qui varient selon le secteur et l'activité de l'entreprise :

Chargé de clientèle  
Chargé d'affaires  
Négociateur industriel  
Responsable de commercial  
Responsable des achats...

Responsable « grands comptes »  
Responsable d'agence  
Acheteur  
Chef des ventes



**LORITZ**

LYCÉE D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL ET TECHNOLOGIQUE  
UFA - Membre du GRETA