

## CONDITIONS pour postuler

- Être âgé de moins de 30 ans
- Être titulaire d'un Bac STI2D, Bac général options Mathématiques/Sciences de l'Ingénieur/Numérique/ Physique Chimie, d'un Bac pro industriel. Autre, nous consulter.
- Entretien avec le responsable de formation après étude du dossier de candidature
- L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage

## Comment CANDIDATER ?

Saisie du vœu d'orientation sur Parcoursup  
**ET**

pré-inscription  
en ligne auprès  
des écoles :



### Contact :

Catherine Queyroi  
au 05.53.35.86.95  
c\_queyroi@cfai-aquitaine.org

## Pour continuer...

- Licence professionnelle technico-commerciale, commerce et distribution, commercialisation de produits et services, e-commerce et marketing numérique...
- École de commerce

ecoles.dordogne.cci.fr



## Les écoles



APPRENTISSAGE | FORMATION INITIALE  
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR | FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle  
12, avenue Henry Deluc  
24750 Boulazac-Isle-Manoire  
T. 05 53 35 72 72  
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



**CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !**

## Les écoles



## BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

2 ans

En partenariat avec



**COMMERCE**



# MISSIONS en entreprise

- Prospection pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou sur un secteur d'activités.
- Identification et analyse des besoins du client, et accompagnement dans la formulation de ses attentes.
- Élaboration d'une solution technico- commerciale et financière adaptée à chaque situation.
- Animation de réseaux, veille technologique.
- Participation au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective.

## OBJECTIFS de la formation

- Former un négociateur-vendeur qui conseille sa clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes, qui élabore, présente et négocie alors une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation, qui gère la relation client dans une logique commerciale durable personnalisée et créatrice de valeur et qui gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.
- À l'issue de la formation, l'apprenti(e) devra être capable de : négocier et vendre une solution technico-commerciale, gérer et développer la relation client, gérer les informations techniques et commerciales, manager l'activité technico-commerciale, être force de proposition et savoir présenter aux équipes, direction et clients les solutions préconisées

## Le PUBLIC

- Apprenti (de 16 à 30 ans) sous contrat d'apprentissage (675 h de formation sur 2 ans)
- Apprenti en situation de handicap : pas de limite d'âge
- Alternant (de 16 à 25 ans) sous contrat de professionnalisation (1100 h de formation sur 2 ans)
- Plus de 26 ans, sous condition, en contrat de professionnalisation
- Salarié ou demandeur d'emploi (parcours individualisé : nous consulter)

## QUEL TYPE de structure ?

Entreprises de tailles et de secteurs divers : fabrication industrielle ; distribution de matériel électrique, mécanique, électronique, chauffage ; vente de pièces détachées pour le secteur industriel ; location de matériels industriels, services industriels

## Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée
- Brevet de Technicien Supérieur : Diplôme d'État niveau V
- 2 ans
- Rythme de l'alternance 1 semaine en entreprise/ 1 semaine au CFA.
- Démarrage de la formation au CFA en septembre.

## Le PROFIL

Sens commercial, goût du challenge, capacité d'adaptation, disponibilité, aptitude au travail en équipe, forte motivation individuelle, grande rigueur, capacité d'écoute, autonomie.

## Au PROGRAMME...

- Formation générale : anglais, culture générale et expression, environnement juridique et économique
- Formation professionnelle : communication et négociation, développement de clientèle, gestion commerciale, management commercial, gestion et réalisation d'un projet technico-commercial, technologies industrielles, Génie mécanique et matériaux, génie électrotechnique et environnement, prévention des risques professionnels