

# BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Devenez négociant · e  
pour votre entreprise !

Inscription via



## Formation ouverte prioritairement aux

- Bac pro
- Bac STMG ou STI2D
- Bac général

## Qualités attendues :

- S'intéresser aux relations commerciales ;
- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique ;
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client ;
- Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés ;
- Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients ;
- Avoir le goût du travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet ;
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie.

## Pour apprendre à :

- Participer à l'élaboration de solutions techniques, commerciales et financières,
- Présenter et négocier les solutions technico-commerciales de l'entreprise selon les besoins des clients ;
- Gérer la prospection des nouveaux clients ;
- Participer au développement du portefeuille d'affaire de l'entreprise ;
- Contribuer à la fidélisation de la clientèle ;
- Assurer la relation entre l'entreprise, les clients et les fournisseurs.

## Pour devenir :

- Technico-commercial · le
- Vendeur · se négociateur · rice
- Chargé · e de clientèle

## Pour travailler au sein :

- d'entreprises industrielles
- d'entreprises commerciales,
- de prestataires de service.

En savoir plus



03 29 83 36 50  
accueil@sainte-anne.eu  
<https://sainte-anne.eu>



# Notre ADN : un accompagnement par des experts mais pas que...



## Une équipe pédagogique

- ⇒ soudée,
- ⇒ dynamique,
- ⇒ expérimentée,
- ⇒ membre du jury,

## Un pôle étudiant :

- ⇒ accueillant,
- ⇒ indépendant du lycée,
- ⇒ labélisé « campus La Salle »,

## Un vie étudiante :

- ⇒ organisée autour du BDE (bureau des étudiants),
- ⇒ rythmée par des projets professionnels multi-sectoriels.

## Les matières enseignées

- ⇒ Culture générale et Expression
- ⇒ Anglais
- ⇒ Culture économique, juridique et managériale
- ⇒ Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
- ⇒ Management de l'activité technico-commerciale
- ⇒ Développement de la clientèle et de la relation client
- ⇒ Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale
- ⇒ Ateliers de professionnalisation

## Les stages sous statut scolaire

- ⇒ 14 semaines sur les 2 années

## Pour éventuellement poursuivre des études de :

- ⇒ Licence Professionnelle,
- ⇒ 3<sup>ème</sup> année de Licence Générale,
- ⇒ Passerelles écoles de commerce

(1) : formation proposée à Sainte Anne

En savoir plus



03 29 83 36 50  
accueil@sainte-anne.eu  
<https://sainte-anne.eu>

