



BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques

GIP FCIP Paris — Paris

LIEU Lycée Saint Lambert - Paris 19e

DURÉE TOTALE 1350 heures

FINANCEMENT [Apprentissage](#)

CERTIFICATION [Certifiante](#) RNCP 41757

Objectifs de la formation

Le BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques est une formation de 2 ans qui alterne cours en centre et pratique professionnelle en entreprise. Il permet :

- De préparer et de conduire des entretiens de vente technico-commerciaux en conseillant et prescrivant des solutions adaptées aux besoins du client, en gérant le risque affaire et en assurant le suivi des affaires jusqu'à leur conclusion
- De prospecter, de développer et de fidéliser un portefeuille clients en préparant, conduisant et évaluant des actions de prospection, en participant à la définition de l'offre et en créant une relation client durable et personnalisée
- De contribuer à des actions promotionnelles et événementielles, d'animer un réseau de partenaires et d'analyser les parcours clients pour optimiser l'expérience client
- De réaliser une veille concurrentielle et sectorielle, d'analyser les besoins d'un segment cible et de produire des solutions technico-commerciales adaptées, en maîtrisant les évolutions technologiques, juridiques et normatives du marché
- D'évaluer la performance commerciale individuelle et collective, de recruter et former des collaborateurs, et de contribuer au management de l'activité technico-commerciale
- De communiquer en situation professionnelle à l'oral et à l'écrit en français et en langue étrangère (niveau B2), et d'exploiter des ressources économiques, juridiques et managériales pour appuyer les décisions commerciales
- De passer l'examen du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques en fin de formation
- D'obtenir un diplôme de niveau 5 reconnu par l'État et d'accéder à des postes de technico-commercial, attaché commercial, conseiller technico-commercial ou vendeur négociateur dans des secteurs tels que les fournitures industrielles, le matériel électrique, les équipements énergétiques, les matériaux de construction ou les services aux

Reconnaissance des acquis

BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques

Contenu de la formation

- RNCP41757BC01 – Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- RNCP41757BC02 – Manager l'activité technico-commerciale
- RNCP41757BC03 – Développer la clientèle et la relation client
- RNCP41757BC04 – Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

Durée de la formation

1350 heures

Durée totale ~193 jours*

1350 heures

En centre (~193 jours*)

Rapprochez-vous de l'établissement pour connaître les durées exactes en fonction de votre parcours.

* Estimation indicative calculée sur la base de 7 heures par jour de formation.

Modalités pédagogiques & évaluation

Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique en enseignement général et professionnel – Travaux pratiques en atelier et plateaux techniques

Équipements & Moyens

Plateaux techniques et salles dédiées

Modalités d'évaluation

Contrôle en cours de formation, bilans semestriels en conseil de classe, évaluations lors des visites en entreprise et évaluations sommatives (examen final)

Tarifs & Financement

Contrat d'apprentissage

Tarif : 9 481 € TTC | N/A

Contactez-nous si vous avez besoin de conseils pour financer votre formation.

Nous contacter pour les solutions de financement

Prochaines sessions

Date début	Date fin	Lieu	Adresse
1 septembre 2026	30 juin 2028	Lycée Raspail, Paris 14	Lycée Raspail, 5b avenue Maurice d'Ocagne, 75014 Paris

Accessibilité - Référent handicap

Des aménagements de formation peuvent être mis en place pour les personnes en situation de handicap. Contactez notre référent pour en savoir plus et connaître la disposition des locaux.

[Contacter le référent handicap](#)

Statistiques 2026

79%

Réussite

Organisme formateur

GIP FCIP Paris

GIP formation continue et insertion professionnelle Paris

75019 Paris



Scannez pour accéder à la fiche complète

[Voir cette formation en ligne >](#)