

PLAN DE FORMATION

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES **2ème année** **2025-2026**

620 heures.

Diplôme de niveau 5 « BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques » enregistré au RNCP sous le numéro 35801 par décision du directeur général de France Compétences en date du 22/07/2021, délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, code NSF 200.

I. LES OBJECTIFS

Ce programme permet d'acquérir des compétences nécessaires aux professions de la vente entre professionnels. Les enseignements sont divisés en trois parties : générale ; commerciale ; technologique. À l'issue du BTS CCST, les étudiants seront capables de négocier, de mettre en place des arguments de vente tout en apportant un avis technique afin de conseiller au mieux la clientèle. Le technico-commercial a aussi un rôle de prospection : il doit trouver des clients, mais également les fidéliser, à travers une bonne gestion de la relation client. Il doit aussi être en mesure de prendre en compte le risque client et le risque affaires.

II. LES MODALITES ET CONDITIONS D'ACCES

La formation est ouverte aux titulaires d'un baccalauréat ou d'un issu d'un niveau 4.

- Via Parcoursup, accès direct à la formation.
- Hors Parcoursup, le parcours de sélection à la formation se compose d'un entretien individuel de 20 minutes.

III. LE CONTENU DE LA FORMATION

CULTURE GENERALE ET EXPRESSION – 54 heures

- ✓ Respecter les contraintes de la langue écrite
- ✓ Synthétiser des informations
- ✓ Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ETRANGERE – 56 heures

Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- ✓ Compréhension de documents écrits
- ✓ Compréhension de l'oral
- ✓ Production et interaction écrites et orales

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE – 88 heures

- ✓ Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- ✓ Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
- ✓ Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- ✓ Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

CONCEPTION ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES – 76 heures

- ✓ Préparer une négociation technique et commerciale
- ✓ Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- ✓ Gérer le risque d'affaire et le risque client
- ✓ Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- ✓ Assurer le suivi d'une affaire

MANAGEMENT DE L'ACTIVITE TECHNICO-COMMERCIALE – 74 heures

- ✓ Recruter et former des collaborateurs
- ✓ Animer un réseau
- ✓ Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- ✓ Evaluer la performance commerciale

DEVELOPPEMENT DE CLIENTELE ET DE LA RELATION CLIENT – 198 heures

- ✓ Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- ✓ Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- ✓ Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles
- ✓ Créer et développer une relation client

HORS BLOC DE COMPÉTENCES – 38 heures

- ✓ HEP
- ✓ Décoder l'IA
- ✓ Prise de parole en public

EVALUATIONS – 36 heures

- ✓ Préparation aux examens

IV. LES METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Les blocs de compétences sont constitués de différents modules de formation. Pour chaque module, les apprenants suivent des enseignements en présentiel, complétés par des parcours en e-learning. Ils participent également à des ateliers de mise en pratique et d'accompagnement et réalisent des dossiers professionnels collectifs et individuels.

Dans le cadre de la formation ouverte à distance, les apprenants bénéficient d'un accompagnement pédagogique sur 360 learning ainsi qu'un accompagnement technique personnalisé. Un tuteur référent les guide tout au long du parcours pour assurer la compréhension des contenus et la progression des apprentissages, tandis qu'une assistance technique est disponible pour garantir une expérience fluide sur la plateforme de formation.

V. LES MOYENS D'ENCADREMENT

Une équipe d'intervenants assure la qualité de la formation.

La liste est en annexe de ce document, elle est non exhaustive et sera mise à jour lors de la rentrée.

Un référent de la mobilité nationale et internationale est à la disposition des apprenants afin de les accompagner dans leur mobilité au sein de nos campus et à l'international : Philippe Akueson.

- Pour une mobilité nationale : referentmobilitenationale@competences-developpement.fr
- Pour une mobilité internationale : referentmobiliteinternationale@competences-developpement.fr

VI. LES SUIVIS ET EVALUATIONS

Des évaluations formatives permettent d'encadrer l'acquisition des connaissances et compétences nécessaires au passage de l'examen.

Des « BTS blancs » sont organisés pour mettre les apprenants en situation d'examen.

VII. LES CONDITIONS D'OBTENTION DU DIPLOME

Le BTS étant un diplôme, son obtention est conditionnée à l'unique réussite de l'examen final.
Le BTS est composé de 6 UE et 3 épreuves facultatives validées par :

- 4 épreuves écrites
- 4 épreuves orales

VIII. LES MODALITES D'ORGANISATION

Nos campus sont ouverts de 8h00 à 18h00.

Un guide « Bien vivre mon année, le guide de tous les services aux apprenants » est remis chaque année aux apprenants dès leur inscription. Ce guide comporte des informations sur l'accessibilité et l'aménagement du campus.

IX. RECUEIL DES APPRECIATIONS

Dans le cadre de sa démarche qualité, l'école recueille les appréciations des apprenants par module ou à la fin de chaque semestre sous la forme d'un questionnaire de satisfaction en ligne. Il recueille également la satisfaction globale des apprenants en fin de formation.

Les questions portent sur la formation ainsi que sur les conditions de vie et de travail à l'IFAG.

Les données recueillies sont analysées et permettent d'asseoir une démarche d'amélioration de la qualité des cours dispensés.

ANNEXE

Liste des intervenants (liste non exhaustive)

NOM – Prénom	Qualification
BOYANCIER Mélissa	Master Sciences sociales et politiques
COTTEVERTE Véronique	BTS Bureautique et secrétariat
JOUSSET Julie	Mastère histoire
KOZLOW Catherine	Mastere coach certifié Life and Corporate Coaching
NFATI Othman	MASTERE MEEF Economie gestion
VENDEVILLE Mickael	BTS Force de vente
SUERE Laurent	Mastère responsable DEV commercial
VERGNES Geoffrey	Mastère ressources humaines
BOGUSZ Laura	Brevet technicien / Titre formateur
BOIDIN Pascal	Master Stratégie d'entreprise / NIV 7 Stratégie RSE
BRUNONI Christian	Licence lettres classiques / Mastère Direction des organismes de formation.
CLARENS Nicolas	Maitrise FLE / Accréditation TOEIC
EL HIYANI Rhizlène	BTS MUC / TP Formateur professionnel d'adultes
GUYON Anne	Maitrise sciences économie / Coach professionnelle
LABOUERIE Didier	Diplôme Titre IFAG 1988 / CEGOS management équipe vente et négociation grand comptes
LORANDEL Théo	LEA - Commerce international / SLAM faire et apprendre
PHILIPPE Antonin	M2 administration des entreprises / M2 Care - innovation sociale et santé (école design)
PILLE Sabine	DEA Mécanique des fluides (bac+5) / Ingénieur centrale (bac+5) / certifiée formateur en entreprise
SAVI Grégory	M2 Métiers du conseil et de la recherche
SURZUR DE LOBEL Arnaud	M2 Droits des contrats des services informatiques / M2 Encadrement des projets de fin d'étude média, digital, city, care, food.
MARTIN Chrystèle	DTA Marketing et Commerce International
CINTAS Serge	Essec Paris - Licence Professionnelle en Management et Gestion des Organisations
MELOT Emmanuel	Master 2 Ifag
RODAMEL Anita	Master manager RH
GOBBO Alexandre	MASTER Anthropologie
ROZE Judith	Master Management
GATINES Thierry	Doctorat Economie

MICAL Claude	Maîtrise Histoire de l'Art et Archéologie - CIPD
DEBOUBA Thameur	Licence Sciences humaines
MOTHION Bruno	BTS Action commerciale
GRANPOLD Nathalie	Master Arts, Lettre et Langues
LESAGE Géraldine	Maitrise professionnelle
AZZARELLO Francis	MBA Gouvernance des entreprises
SERRANI Soline	Licence Professionnelle COMMERCE
ALEXANDRE Julie	MBA en AGRO-ALIMENTAIRE
DAVID Pascal	Doctorat études politiques
MAILLARD Aurélia	Diplôme de l'Institut supérieur des Cadres de la vente
EL HARROUF Amine	BTS Mécanique et Automatismes Industriels
RENESSIO Jean-Paul	Master 1 Lettres histoires-Géographie
RIBIER Stéphanie	BTS MUC
HARDSTAFF Debra	BA (HONS) Business Studies, Staffordshire University
DRIEGE Jean	Master 2 « Responsable en gestion, consultance en organisation de projets de développement et d'innovation
DEFOSSEZ Christophe	BTS Action Commerciale
BOURSIN Marie-Christine	MASTER 2 Gestion des affaires Européennes et Internationales
SCHATTEMAN Jérôme	M1 Gestion commerciale – RNCP niv2
KERHAROU-PARIS Emilie	Master 2 Management des RH "Négociation et Relations Sociales"
TABUR Chloé	Master 1 Responsable du développement Marketing et Commercial / TEFL Certificate
GOMES DA SILVA Regina	Doctorat en Droit
DOVONOU Jean-Christophe	BTS Action Commerciale
CHOMAT Olivier	Master 1 Responsable commercial et marketing
ROUSSEL Sylvain	Licence LEA
GAUTIER Jacques	Maitrise Electronique Electrotechnique Automatique
KERGOAT Xavier	Licence de technologie de construction
LEONEC Kevin	Master Ingénieur d'affaires en hautes technologies
CHARRUAULT Marc	Bachelor Responsable de la distribution
FALIBOIS Sophie	Licence spécialisation Marketing-Management