

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
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Étudiante et de Campus du CROUS) pour les apprentis : 95 € /an

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...

- BAC+3 NEGOVENTIS (inscrit au RNCP) Responsable de Développement Commercial
- BAC+3 NEGOVENTIS (inscrit au RNCP) Responsable de Distribution Omnicanale
- Licence professionnelle technico-commerciale, commerce et distribution, commercialisation de produits et services, e-commerce et marketing numérique...

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !

Qualiopi
processus certifié

REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
ACTIONS DE VAE
ACTIONS DE FORMATION PAR APPRENTISSAGE



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



Les écoles



BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

2 ans

En partenariat avec



**COMMERCE
MANAGEMENT**



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