# BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques

Ce BTS forme des professionnels développant des compétences à la fois techniques, de négociation et commerciales, appliquées à l'ensemble de la filière bois. L'élève apprend à conseiller la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il est capable d'élaborer, de présenter et de négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Les enseignements en développement de clientèle lui permettent de développer et gérer un portefeuille clients dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Formé au management commercial, il a les compétences pour gérer l'activité technico-commerciale, manager l'équipe, évaluer la performance des ventes et contribuer à l'évolution de la politique commerciale.

## Informations clés :

**Durée de la formation** : 2 ans

**Accessible après** : Bac général ES Bac techno STI2D  Bac techno STMG spécialité mercatique (marketing) Bac pro du même secteur

**Nature du diplôme** : Diplôme d'Etat

**Source :** Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

## Les débouchés

la formation BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques vous permet de postuler à des postes comme Chargé/e d'affaires, Chargé/e d'approvisionnement, Technico-commercial/e produits bois

Poursuite d'études possible :
Licence pro du même secteur
Diplôme d'ingénieur bois

## Les établissements

- 12 établissements sur toute la France
- 11 établissements en formation initiale
- 3 établissements en formation continue
- 6 établissements en formation apprentissage
- 1 établissement en formation professionnalisation

logo

© www.metiers-foret-bois.org