

Conseil et commercialisation de solutions techniques

RNCP35801 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 5
Sigle	BTS — Brevet de technicien supérieur
Code(s) NSF	200
Formacode(s)	34581
Code(s) ROME	D1402, D1407
Type d'enregistrement	Enregistrement de droit
Date d'échéance	31/08/2026

Certificateur(s)

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE · SIRET : 11004401300040

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques. Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié.

Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles.

Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective

ACTIVITÉS VISÉES

Ces emplois relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B ». Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences techniques et commerciales, c'est-à-dire de savoirs et savoir-faire techniques relatifs aux marchés considérés, ainsi que de savoirs et savoir-faire commerciaux.

Quatre pôles d'activités essentielles caractérisent son métier :

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

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

Manager l'activité technico-commerciale

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

Développer la clientèle et la relation client

- 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 durable

Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

Appréhender et réaliser un message écrit :

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

Langue vivante étrangère 1. Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Productions écrites

Langue vivante étrangère 1

- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale. Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

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

Blocs de compétences

RNCP35801BC01 — Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Unité U4

Conception et négociation de solutions technico-commerciales

CCF pour les établissements publics, privés sous contrat et CFA habilités

Sinon ponctuel

RNCP35801BC02 — Manager l'activité technico-commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Unité U 5

Management de l'activité technico-commerciale

Unité U 61

Ponctuel

RNCP35801BC03 — Développer la clientèle et la relation client

LISTE DE COMPÉTENCES

- 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 durable

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Développement de la clientèle et de la relation client

CCF pour les établissements publics, privés sous contrat et CFA habilités

Sinon ponctuel

RNCP35801BC04 — Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Unité U 62

Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

CCF pour les établissements publics, privés sous contrat et CFA habilités

Sinon ponctuel

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services.

Dans le négoce, et à titre d'exemples, le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques peut travailler dans les domaines suivants :

- Fournitures et équipements industriels
- Matériel électrique
- Fournitures pour la plomberie et le sanitaire
- Fournitures et équipement pour les solutions énergétiques
- Bois et matériaux de construction
- Produits d'aménagement et de finition
- Textiles techniques
- Machines-outils
- Équipements de sécurité
- Produits d'hygiène industrielle

- Matériel d'emballage
- Matériels et fournitures pour le transport et la manutention
- Équipements pour le nautisme
- Etc.

Il s'adresse à une clientèle professionnelle. Il peut aussi s'adresser à une clientèle de particuliers dès lors que la prise en compte de la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la négociation, ce qui exclut les situations de vente en libre-service.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Ces emplois en première insertion peuvent avoir des appellations diverses :

- Technico-commercial
- Attaché commercial
- Attaché technico-commercial
- Commercial sédentaire
- Commercial itinérant
- Vendeur comptoir
- Vendeur négociateur
- Conseiller commercial, conseiller technico-commercial.

Après quelques années d'expérience, le titulaire du diplôme peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité :

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats
- Responsable " grands comptes "
- Responsable d'agence
- Acheteur
- Chef des ventes
- Chef de secteur
- Responsable pôle expert
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable prescripteur...

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Modérée (3/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 2 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Manque de main-d'œuvre disponible
Salaire médian (mensuel)	3 080 €
Familles professionnelles (FAP)	R2X80 — Attachés commerciaux · tension 4/5 (Élevée) R4X90 — Cadres commerciaux, acheteurs et cadres de la mercatique · tension 2/5 (Faible) R4X91 — Technico-commerciaux · tension 3/5 (Modérée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	37 453
Jugés difficiles à recruter	39 %
Emplois saisonniers	2 %

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, CANDIDATURE INDIVIDUELLE, VAE

Le jury, nommé pour chaque session par arrêté du recteur d'académie, est présidé par un enseignant-chercheur ou par un inspecteur d'académie-inspecteur pédagogique régionale de la spécialité du diplôme. Il est composé à parts égales :

- De professeurs de l'enseignement public, représentant la majorité des personnels enseignants, dont un enseignant-chercheur, et s'il y a lieu, de professeurs de l'enseignement privé sous contrat ou exerçant en centre de formation d'apprentis ou en section d'apprentissage.
- De membres de la profession intéressée par le diplôme, employeurs et salariés.

ACCESSIBLE EN OUTRE-MER

Nouvelle-Calédonie, Polynésie française

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	9 059 €
Selon la branche	6 000 € – 9 481 €
Prise en charge	Branches concernées
9 059 €	Valeur par défaut · 179 branches
9 481 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil, CPNE des Télécoms, CPNEFP Carrières et matériaux, CPNEFP de la branche des entreprises du bureau et du numérique (commerces et services), CPNEFP de la branche des industries et commerces de la récupération
9 237 €	CPNE du négoce et de l'industrie des produits du sol, engrais et produits connexes, CPNEFP Transformation Laitière, CPNEFP de la branche des industries de produits alimentaires élaborés, CPNEFP des industries charcutières, CPNEFP dans la coopération agricole
9 165 €	CPNE du négoce et distribution de combustibles solides, liquides, gazeux et produits pétroliers, CPNEFP Mareyage-salaison, CPNEFP Mutualité
9 000 €	CPNE Branche Caoutchouc, CPNE du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire, CPNEFP commerces quincaillerie
9 293 €	CPNEFP Import-Export, CPNEFP Sports Loisirs
6 000 €	CPNEFP inter-secteurs papier carton, CPNEFP de la métallurgie
9 434 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
9 230 €	CPNEFP de la branche négoce et prestations de services dans les domaines médico-techniques
9 181 €	CPNEFP des commerces de gros
9 112 €	CPNE de la branche de la librairie
9 080 €	CPNEFP de l'habillement, mercerie, chaussure et jouet
8 730 €	CPNEFP du Négoce de l'ameublement

8 500 €	CPNE des industries de santé (CPNEIS)
8 300 €	CPNE conjointes du bâtiment et des travaux publics
8 282 €	CPNE FP Commerce de Détail de l'Horlogerie Bijouterie
8 000 €	CPNE chimie
7 775 €	CPNEFP de la branche commerce de détail de l'habillement et articles textiles

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 31/08/2026

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP4617

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP41757

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/>

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	4
Montant total engagé	4 334 €
Coût moyen par dossier	1 084 €
Durée moyenne	16 h
Période	02/2022 – 01/2024
France compétences	93 %
Compte d'engagement citoyen	6 %
Reste à charge titulaire	2 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.