

# BTS — CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

(Anciennement Technico-commercial)  
en alternance (BAC + 2)

Cette formation vous permettra d'acquérir de bonnes connaissances dans le domaine de la vente. Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

RNCP : 35801 / Code diplôme : 32031216

SAS au capital de 30 000 €  
Siret : 89072413100010  
N° de déclaration d'activité : 84380759938  
UAI : 0383560N  
Certification Qualiopi : N° 2001565  
12, rue de la Rivoire  
38300 BOURGOIN-JALLIEU  
Tél. 04 28 35 11 63  
Email : secretariat@iscl.fr

Date du JO/BO : 28/02/2021  
Date de publication : 22/07/2021  
Date d'échéance : 31/08/2026

**Pré-requis :** Bac ou équivalent  
**Rythme formation en alternance :** 2 jours à l'ISCL et 3 jours en entreprise  
**Formation uniquement en alternance :**

- Coût : prise en charge par les branches professionnelles
- Rémunération en fonction de l'âge et du cycle d'études

#### Modalités d'accès :

Dossier d'inscription+ Entretien de motivation. Les étudiants s'engagent à suivre une remise à niveau en cas de lacunes avérées

**Inscription :** Télécharger un dossier d'inscription sur notre site : [www.iscl.fr](http://www.iscl.fr)

**Poursuite d'études:** Les BTS visent une insertion professionnelle mais une poursuite d'études est possible, notamment en Bachelor (1 an) en intégrant directement la 3ème année

#### NOMBRE MAX D'ÉTUDIANTS :

 **16**

#### DURÉE :

 **23**  
mois

#### TAUX DE RÉUSSITE 2023 :

 **11/14**  
admis présentés  
soit **78,5%**

#### TAUX DE SATISFACTION :

 **8,5**  
/10

#### OBJECTIFS

- Vendre des solutions technico-commerciales
- Développer la clientèle et mettre en œuvre une politique commerciale
- Gérer l'information technique et commerciale
- Maîtriser les techniques de management commercial
- Mener un projet

#### MÉTIERS VISÉS

- Attaché(e) commercial(e)
- Chef(fe) des ventes
- Responsable du service après-vente
- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Chef de projet
- Le taux d'insertion global dans l'emploi et le taux d'insertion dans le métier sont disponibles dans la fiche RNCP du diplôme.

#### MATIÈRES ENSEIGNÉES

- Culture générale et expression
- Environnement juridique et économique
- Technologies Industrielles
- Management commercial
- Gestion de projet
- Communication et négociation
- Développement de clientèle

#### MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Contrôle continu : travaux remis sur la plateforme digitalisée ISCL et commentaires personnalisés
- Interventions en présentiel
- Examen «blanc» trimestriel à l'oral et à l'écrit
- Evaluation finale des acquis par le passage formel d'un examen

# FAIRE SON BTS À L'ISCL

Le trait d'union entre l'enseignement et l'entreprise

## UN ETABLISSEMENT PAS COMME LES AUTRES

### Un enseignement personnalisé

Nous organisons tout au long du cursus différentes actions pour vous préparer au monde de l'entreprise : Cohésion d'équipe et moments de convivialités / Ateliers / Coworking pour les étudiants / Témoignages et visites d'entreprises / Ouverture sur le monde

### Une pédagogie concrète

- Parcours collectif et parcours individualisé
- Formateurs reconnus et issus du monde professionnel
- Outils pédagogiques variés (digitaux, études de cas...)
- Cours en présentiel, études de cas, contrôles de connaissances

L'ISCL prépare l'étudiant, si nécessaire, à la recherche d'une entreprise (CV, lettre de motivation, techniques d'entretiens) et lui fait bénéficier de son réseau de professionnels.

## AU CENTRE VILLE DE BOURGOIN-JALLIEU

- Bâtiment neuf et agréable aux normes PMR
- Possibilité d'adaptation pour des situations de handicap



*Challenges commerciaux locaux et Dirigeants Commerciaux de France*



**RENTÉE 2024 :  
22 AOÛT**

**ISCL** INSTITUT SUPERIEUR  
COMMERCE & LOGISTIQUE  
alternance

12, rue de la Rivoire  
38300 BOURGOIN-JALLIEU  
Tél. 04 28 35 11 63  
Email : secretariat@iscl.fr  
Certifié Qualiopi  
N° 2001565