

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 34 11 63
Email : secretariat@iscl.fr

Pré-requis : Bac ou équivalent

Rythme formation en alternance : 2 jours
à l'ISCL et 3 jours en entreprise

Formation gratuite pour l'étudiant

- 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

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 :**



DURÉE :



**TAUX DE
RÉUSSITE 2023 :**



**TAUX DE
SATISFACTION :**



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

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



conception graphique : www.ligneovale.fr ©Coline Marin



*Challenges commerciaux locaux et
Dirigeants Commerciaux de France*



 **RENTREE
2023 :
31 AOÛT**

ISCL INSTITUT SUPERIEUR
COMMERCE & LOGISTIQUE
alternance

12, rue de la Rivoire
38300 BOURGOIN-JALLIEU
Tél. 04 28 34 11 63
Email : secretariat@iscl.fr
Certifié Qualiopi
N° 2001565